



**BAYBURT  
ÜNİVERSİTESİ**

ISSN 2618-6071

**İŞLETME  
EKONOMİ  
VE YÖNETİM  
ARAŞTIRMALARI  
DERGİSİ**

2020 (2)

**JOURNAL OF  
BUSINESS  
ECONOMICS AND  
MANAGEMENT  
RESEARCH**



**BAYBURT  
UNIVERSITY**

**T.C.**  
**BAYBURT ÜNİVERSİTESİ**

**İŞLETME EKONOMİ VE YÖNETİM ARAŞTIRMALARI DERGİSİ**

**JOURNAL OF BUSINESS ECONOMICS AND MANAGEMENT RESEARCH**

<b>Yıl/ Year</b>	<b>Cilt/ Volume</b>	<b>Sayı / Number</b>	<b>e-ISSN</b>
2021	4	1	2618-6195

Bayburt - 2021

**T.C.**  
**BAYBURT ÜNİVERSİTESİ**  
**İŞLETME EKONOMİ VE YÖNETİM ARAŞTIRMALARI DERGİSİ**

**İmtiyaz Sahibi / Owner:**

Bayburt Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Adına Dekan  
Prof. Dr. Mutlu TÜRKMEN

**Editör Kurulu / Editorial Board**

Prof. Dr. Bener GÜNGÖR  
Doç.Dr. Enes Emre BAŞAR  
Doç.Dr.Turgut BAYRAMOĞLU  
Doç. Dr. Hayriye ŞENGÜN  
Doç. Dr. Cem KAHYA  
Doç. Dr. Adnan KARA

**Bilimsel Danışma Kurulu / Advisory Board**

Prof.Dr. Adem DURSUN *Atatürk Ün.* Prof.Dr. Metin COŞKUN *Anadolu Ün.*  
Prof.Dr. Mehmet CİHANGİR *Osmaniye K.A. Ün.* Prof.Dr. Yücel AYRIÇAY *Sütçü İmam Ün.*  
Prof.Dr. Erdiñ ALTAY *İstanbul Ün.* Prof.Dr. Reşat Karciođlu *Atatürk Ün.*  
Prof.Dr. Fatih Coşkun Ertaz *Atatürk Ün.* Doç.Dr. Bekir ELMAS *Atatürk Ün.*  
Prof.Dr. Ömer Selçuk EMSEN *Atatürk Ün.* Prof.Dr. Tevfik Şükrü YAPRAKLI *Atatürk Ün.*  
Prof.Dr. Ömer Faruk İŞCAN *Atatürk Ün.* Prof.Dr. Gülüzar Kurt GÜMÜŞ *Dokuz Eylül Ün.*  
Doç.Dr.Yusuf GÜMÜŞ *Dokuz Eylül Ün.* Prof.Dr. Fatma TEKTÜFEKÇİ *Dokuz Eylül Ün.*  
Prof.Dr. Nilgün KUTAY *Dokuz Eylül Ün.* Prof.Dr. Nevser Mine TÜKENMEZ *Dokuz Eylül Ün.*  
Prof. Dr. Tevfik DALGIÇ *University of Texas* Prof. Dr. Çetin Kaya KOÇ *Uni. of California Santa Barbara*  
Doç. Dr. Jeff JOIREMAN *Washington State Uni.* Doç.Dr. Ferruh TUZCUOĞLU *Azerbaycan Devlet İktisat Üni.*  
Dr.Öğr.Üyesi Seil NAJİMUDİNOVA *Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi*  
Dr. Nurhoca AKBULAYEV *Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi*  
Öğr.Gör. Chau Thi Le DUYEN *Can Tho University*  
Öğr.Gör.Neriman HANAHMEDOV *Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi*

**Editör**

Doç. Dr. Adnan KARA

**Alan Editörleri / Field Editors**

Doç.Dr. Hakan PABUÇCU (İşletme)  
Dr.Öğr.Üyesi Ali Rıza AĞ (İşletme)  
Dr.Öğr.Üyesi Fetullah BATTAL (İşletme)  
Dr.Öğr.Üyesi Ramazan SAYAR (İktisat)  
Arş. Gör. Eda AYYACIK (İşletme)  
Dr.Öğretim Üyesi İsmail DURSUNOĞLU

**Teknik Hazırlık / Secretary:** Arş. Gör. Mehmet Emin CEYLAN

**Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi / Address**

Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Dede Korkut Kampüsü 69100/ Bayburt/ Türkiye

Tel: 0458 211 11 73

**Web Adresi:** <http://dergipark.gov.tr/baybem>

**Eposta:** [baybem@bayburt.edu.tr](mailto:baybem@bayburt.edu.tr)

ISSN: 2618-6195

İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi yılda iki kez (Ocak ve Temmuz) yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Makalelerin yayım hakkı İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisine aittir.



## TEŞEKKÜR

Bu dergi değerli hakemlerimizin katkılarıyla yayımlanmaktadır. İlgilerinden ve desteklerinden dolayı teşekkür eder, saygılar sunarız.

### BU SAYININ HAKEM KURULU

ÜNVANI	Hakemin Adı Soyadı	Üniversitesi
Prof.Dr.	Fatih MANGIR	Selçuk Üniversitesi
Prof.Dr.	Volkan ALPTEKİN	Selçuk Üniversitesi
Prof.Dr.	Tolga ULUSOY	Kastamonu Üniversitesi
Prof.Dr.	Mehmet Emre GÜLER	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi
Doç. Dr.	Alper ÇAM	Gümüşhane Üniversitesi
Doç.Dr.	Erol BULUT	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç.Dr.	İbrahim Yaşar Gök	Süleyman Demirel Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Güler YANIK	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Seval AKSOY KÜRÜ	Gebze Teknik Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Birsen ÖZALP	Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi
Arş.Gör.Dr.	Fatma KORKMAZN	Ahi Evran Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Hakan TUNÇ	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Selminaz ADIGÜZEL	Harran Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Muhittin SAĞNAK	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Aysun Kahraman	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr.Öğretim Üyesi	Hakan Sencer Peker	Polis Akademisi Başkanlığı

## İÇİNDEKİLER / TABLE OF CONTENTS

BLOKZİNCİRİ TEKNOLOJİSİNİN ÜÇÜNCÜ PARTİ LOJİSTİK (3PL) İŞLETMELERİNDE KULLANILMASINA YÖNELİK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ (AHP) UYGULAMASI	
ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP) APPLICATION FOR THE USE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THIRD PARTY LOGISTICS (3PL) COMPANIES	
GÖKHAN KIRBAÇ BERNA TEKTAŞ .....	1-16
BEŞERİ SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: EĞİTİM GÖSTERGELERİ İLE AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ ÖRNEĞİ	
THE EFFECT OF HUMAN CAPITAL ON ECONOMIC GROWTH: THE EXAMPLE OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES WITH EDUCATIONAL INDICATORS	
DUYGU BAYSAL KURT BURCU GÜVENEK .....	17-39
EFFECTS OF THE EUROPEAN GREEN DEAL ON TURKEY'S ELECTRICITY MARKET	
AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI'NIN TÜRKİYE ELEKTRİK PİYASASINA ETKİLERİ	
GÖKTUĞ ŞAHİN MUHAMMED ALİ TAKSİM BURAK YİTĞİN .....	40-58
TÜRKİYE'DE FİNANSAL DOLARİZASYONUN ENFLASYON VE İSTİHDAM İLE OLAN ETKİLEŞİMİ	
THE INTERACTION OF FINANCIAL DOLLARIZATION WITH INFLATION AND EMPLOYMENT IN TURKEY	
GÖKHAN ÖZKUL .....	59-79
İŞVEREN GÖZÜ İLE SOSYAL DİYALOG: ÇATIŞMA YAHUT İŞBİRLİĞİ	
SOCIAL DIALOGUE WITH EMPLOYER'S PERSPECTIVE: CONFLICT OR COOPERATION	
HAMİT AKÇAY .....	80-95
65 YAŞ VE ÜSTÜ ERKEK TÜKETİCİLERİN COVID-19 DÖNEMİNDE ÇEVİRİMİÇİ ALIŞVERİŞ EĞİLİMLERİNİ BELİRLEYEN NİTEL BİR ARAŞTIRMA	
A QUALITATIVE STUDY DETERMINING ONLINE SHOPPING TENDENCIES OF MALE CONSUMERS AGED 65 YEARS AND OVER DURING THE COVID-19 PERIOD	
BORA DERAL İPEK KAZANÇOĞLU.....	96-121
KAYNAK BAĞIMLILIĞINI YÖNETME STRATEJİLERİNİN FİNANSAL PERFORMANSA ETKİSİ	
THE EFFECT OF RESOURCE DEPENDENCE MANAGING STRATEGIES ON FINANCIAL PERFORMANCE	
ALİ İHSAN YILMAZ METİN KARADEMİR .....	122-133
DÖNEMSEL HİSSE SENEDİ ALIM SATIM İŞLEMİNİN PORTFÖY GETİRİSİNE ETKİSİNİN BİST 30	

ENDEKSİNDE İNCELENMESİ

INVESTIGATION OF THE EFFECT OF PERIODIC STOCK PURCHASE AND SELLING  
TRANSACTION ON PORTFOLIO RETURN IN BIST 30 INDEX

ALİ ÇİLESİZ FARUK DAYI .....134-145

Gönderilme Tarihi: 3 Temmuz 2020; Revize Edilmiş Hali: 10 Temmuz 2020; Kabul Tarihi: 21 Temmuz 2020

# BLOKZİNCİRİ TEKNOLOJİSİNİN ÜÇÜNCÜ PARTİ LOJİSTİK (3PL) İŞLETMELERİNDE KULLANILMASINA YÖNELİK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ (AHP) UYGULAMASI

Gökhan KIRBAÇ<sup>1</sup>

Berna TEKTAŞ<sup>2</sup>

## ÖZ

Günümüzde modern lojistik ve tedarik zinciri yapısı giderek daha global ve karmaşık bir hale gelmektedir. Dünyanın herhangi bir yerinde meydana gelen bir olay yine dünyanın herhangi bir yerindeki üretimi ya da bir hizmetin son tüketiciye ulaştırılmasını etkileyebilmektedir. Dolayısıyla ürün ya da hizmet tedarikinde lojistik faaliyetlere ait bir bileşenin veya hizmetin kesintiye uğraması ya da beklenildiği gibi yapılmaması tedarik zinciri boyunca işletmeye hem finansal hem de güven açısından ciddi zararlar verebilir. Söz konusu yaşanan bu zorluklara çözüm sunması açısından lojistik sektörüne kapsamlı hizmet sunan Üçüncü Parti Lojistik (3PL) hizmet sağlayıcı işletmeler son derece önemli bir yere sahiptir. Bu kapsamda yıkıcı bir teknoloji olarak adlandırılan blokzinciri teknolojinin 3PL işletmelerin faaliyetlerini yerine getirirken karşılaştıkları zorlukların çözümünde ve müşteri gereksinimlerinin yerine getirilmesi konusunda kullanılmasına dair uygulama önerisi yapılmıştır. 3PL işletmelerle yapılan yarı yapılandırılmış görüşmelerin ardından müşteri gereksinimlerinin önem seviyelerinin belirlenmesinde çok kriterli karar verme tekniği olan Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) uygulanmıştır. Son olarak müşteri gereksinimlerinin blokzinciri teknolojisinin fonksiyonellik açısından hangi teknik özelliklerle karşılanabileceğine dair yol haritası ve öneriler belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Lojistik, Tedarik Zinciri, Blokzinciri Teknolojisi, Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP)

**Jel Kodları:** M10, M11

## ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP) APPLICATION FOR THE USE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THIRD PARTY LOGISTICS (3PL) COMPANIES

### ABSTRACT

Today, the modern logistics and supply chain structure is becoming more and more complex and global. An event occurring in any part of the world may affect the production or delivery of a service to the end consumer in any part of the world. Therefore, interruption of a component or service belonging to logistics activities in the supply of products or services or failure to perform as expected may cause serious harm to the business both in terms of financial and trust throughout the supply chain. In order to provide solutions to these difficulties, Third Party Logistics (3PL) service providers, which provide comprehensive services to the logistics sector and have an extremely important place. In this context, an application proposal has been made regarding the use of blockchain technology, which is called a disruptive technology, in solving the difficulties faced by 3PL companies while performing their activities and in fulfilling customer requirements. Following the semi-structured interviews with 3PL companies, the Analytical Hierarchy Process (AHP), which is a Multi-Criteria Decision Making technique, was applied to determine the importance levels of customer requirements. Finally, the road map and suggestions regarding the technical features of the blockchain technology of customer requirements in terms of functionality have been determined.

---

<sup>1</sup>Öğretim Görevlisi Dr., İstanbul Kültür Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Lojistik Programı, [g.kirbac@iku.edu.tr](mailto:g.kirbac@iku.edu.tr),  
ORCID: 0000-0002-0848-4535

<sup>2</sup>Dr. Öğr. Üyesi, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,  
[berna.tektas@ikc.edu.tr](mailto:berna.tektas@ikc.edu.tr), ORCID: 0000-0002-0379-5916

**Keywords:** Logistics, Supply Chain, Blockchain Technology, Analytical Hierarchy Process (AHP)

**JEL Codes:** M10, M11

## GİRİŞ

Neredeyse dünyanın bütün bölgelerine kadar uzanan karmaşık lojistik ve tedarik zinciri yapısı aracılığıyla her gün milyarlarca ürün üretilip son tüketim noktalarına dağıtılmaktadır. Ancak bu ürünlerin yaşam döngüsü boyunca nasıl, ne zaman ve nerede üretilip tüketildiklerine dair çok kısıtlı bilgi akışları mevcuttur. Söz konusu bu ürünler son tüketiciye ulaşmadan önce genellikle geniş bir perakendeci ağı üzerinde hareket ederler. Bu hareket boyunca tasarım, üretim, depolama, teslimat ve satışa katılan tüm dağıtıcılar, lojistik hizmet sağlayıcılar, taşıyıcılar, depolama tesisleri ve tedarikçiler ürünlerin görünmeyen boyutunu oluştururlar.

Bu kapsamda ürün yaşam döngüsü boyunca kısıtlı bilgi akışının ve zorlukların ortadan kaldırılması için bütün tedarik zinciri yapısının şeffaflığı ve izlenebilirliği kritik öneme sahiptir. Şeffaf ve izlenebilir bir tedarik zinciri yapısı tedarikçiler açısından dolandırıcılığı önlemeye, hataları minimize etmeye, zaman tasarrufu elde etmeye, stok yönetimini iyileştirmeye, dağıtım giderlerini azaltmaya, depolama faaliyetlerini iyileştirmeye, daha az atık ürün ve teslimat gecikmelerini sağlamaya yardımcı olur.

Aynı zamanda lojistik ve tedarik zincirinin sürdürülebilir iyileşmesinin sağlanmasında da şeffaflık ve izlenebilirlik kavramları son derece önemlidir. Bununla birlikte tedarik zinciri performansını etkileyen kritik faktörlerin de doğru bir şekilde belirlenip yönetilmesi son derece önemlidir. Bu çalışmada günümüzde en güncel konulardan birisi olan blokzinciri (blockchain) teknolojisinin potansiyel uygulama alanları tedarik zinciri performansının artırılmasında ve iş akışlarını yeni bir boyuta getirmesi için hem kavramsal hem de uygulama açısından incelenmiştir. Blokzinciri teknolojisi yapısı itibariyle işlemlerin kaydedilmesi ve varlıkların bir ağda izlenme sürecini kolaylaştıran, paylaşılan ve dağıtık bir kayıt şeklini ifade etmektedir. Blokzinciri teknolojisi, A'dan B'ye herhangi bir aracı olmaksızın kripto para transferi sağlamanın yanında birçok farklı fırsatlar da sunmaktadır. Söz konusu bu teknoloji, tek bir noktadan işlemlerin yapılmasına imkân verirken, işlem masrafları ve süre açısından da önemli tasarruflar sağlamaktadır. Blokzinciri teknolojisi, ilk olarak finans sektöründe ortaya çıkmış olmasına rağmen şuan kavram kanıtlama sürecini de tamamlamış ve diğer birçok alan ve sektörde de kendisine uygulama ortamı bulmaya başlamıştır.

Bununla birlikte dış ticaret süreçlerinde bir ihracat veya ithalat işlemi düşünüldüğünde birçok taraf söz konusu bu süreçlere dahil olmaktadır. Örneğin bir ihracat sürecinde göndericiler, üçüncü veya dördüncü parti lojistik hizmet sağlayıcılar, nakliyeciler, gemi hatları, limanlar, terminaller, gümrükler, finansal hizmet sağlayıcılar, bankalar, vb. gibi birçok taraf ve kuruluş zincir içerisinde yer almaktadır. Bahsedilen bu taraflar arasında sürekli ve çift yönlü lojistik ve tedarik zinciri boyunca ürün, malzeme, hammadde, bilgi ve para akışı gerçekleşmektedir. Aslında bu akış hammadde tedariki



ile başlayan üretim sürecinin bir özetidir ve ayrıca akışın doğru bir şekilde yönetilmesi ve kontrol edilmesi bütün taraflar açısından son derece önemlidir.

Bu çalışmaya genel bir açıdan bakıldığında tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerin yerine getirilmesinde kritik rol oynayan üçüncü parti lojistik hizmet sağlayıcı işletmeler araştırmanın uygulama açısından temelini oluşturmaktadır. Üçüncü parti lojistik hizmet sağlayıcılar tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerin kritik fonksiyonlarını oluşturan taşımacılık, depolama, ambalajlama, sipariş işleme, elleçleme, envanter yönetimi, gümrükleme, vb. birçok faaliyeti yerine getiren işletmelerdir. Bu faaliyetler yerine getirilirken taraflar arasında çift yönlü veri, ürün ve para akışı gerçekleşir. Çalışma kapsamında üçüncü parti lojistik hizmet sağlayıcıların tüm bu süreçleri ve faaliyetleri gerçekleştirirken bir müşteri olarak gereksinimlerinin ve beklentilerinin neler olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu bu işletmelerin gereksinim ve beklentilerinin sağlanmasında blokzinciri teknolojisinin rolü ve blokzincirin hangi teknik özelliği ile gereksinim ve beklentilerin karşılanacağına yönelik sektörün büyük bir bölümüne hizmet veren birçok üçüncü parti lojistik hizmet sağlayıcı işletmeler ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Özetle, blokzinciri teknolojisinin lojistik ve tedarik zinciri performansının artırılmasında daha güvenli ve maliyet açısından daha avantajlı bir yaklaşım olacağı düşünülmektedir. Çalışmanın devamında blokzinciri teknolojisine, fonksiyonellik açısından teknik özelliklerine ve blokzinciri teknolojisinin lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde kullanılmasına yönelik literatür çalışmalarına yer verilmiştir. Son olarak, kapsamlı bir kavramsal çerçeve ve literatür taramasından sonra blokzinciri teknolojisinin 3PL işletmelerinde kullanılmasına yönelik yarı yapılandırılmış görüşmelerden elde edilen veriler ilgili metodoloji teknikleriyle analiz edilerek öneriler ve bulgular belirtilmiştir.

## 1. BLOKZİNCİRİ TEKNOLOJİSİ

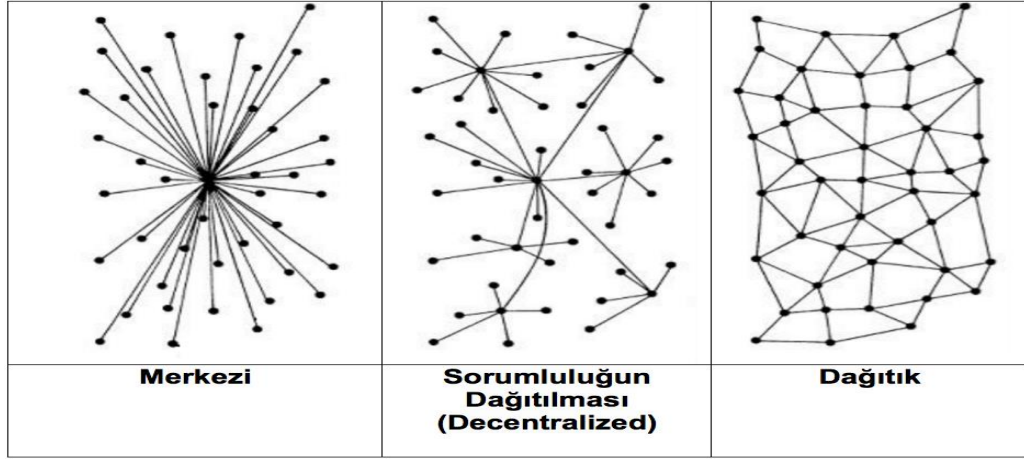
Bitcoin'in ortaya çıkışıyla birlikte adından sıklıkla söz ettiren ve özel ya da kamu çalışma hayatından gündelik hayata varana kadar kapsamlı değişiklikler getiren blokzinciri, veri ve varlıkların çeşitli amaçlarla transferini gerçekleştirmeye, işlem kayıtlarının güvenli bir şekilde dijital ortamda tutulmasına imkân sağlayan bir teknolojidir.

Bitcoin kavramı ise ilk olarak 30 Ekim 2008 tarihinde Satoshi Nakamoto tarafından yayımlanan "Bitcoin: Uçtan Uca Elektronik Nakit Sistemi" makalesinde ortaya çıkmıştır. Ardından 3 Ocak 2009 tarihinde üretilen başlangıç bloğu ile Bitcoin'in üretim aşamaları ve kriterleri belirlenmiştir. Belirli kurallar kapsamında dijital olarak üretilen ve başka herhangi bir fiziki kopyası olmayan Bitcoin kripto para birimi olarak adlandırılmıştır. Bitcoin, blokzinciri teknolojisi ile merkezi bir sisteme ve hiçbir aracıya ihtiyaç duymadan taraflar arasında değiş tokuş aracı olarak kullanılabilir (Nakamoto, 2008: 1). Bu yüzden blokzinciri merkezi olmayan bilgi teknolojilerinde çığır açan bir yenilik olarak görülmektedir.

Genel bir ifadeyle tanımlamak gerekirse blokzinciri özünde merkezi olmayan ve güvenli yöntemlerle birlikte tutulan güvenilir bir veri tabanının teknik bir planıdır (Tian, 2016). Bu teknoloji,

ağındaki verilerin silinmesine, kaybolmasına ya da değiştirilmesine imkân vermeyen dağıtık bir veri depolama sistemidir. Diğer bir ifadeyle merkezi bir otoriteye ya da aracıya bağlı olmadan doğrulama işlemlerini yapabilen ve güvenli bir şekilde işlemleri kaydeden bir teknolojidir.

Şekil 1’de merkezi (centralized), merkezi olmayan/sorumluluğun dağıtılması (decentralized) ve dağıtık (distributed) şeklinde üç farklı yapıya ait şekiller gösterilmiştir. Burada blokzinciri teknolojisinin yapısı merkezi otoriteye ihtiyaç duymayan dağıtık yapılar içerisinde yer alır.



**Şekil 1:** Merkezi, Merkezi Olmayan ve Dağıtık Yapılar

Blokzinciri teknolojisinin dağıtık otorite yapısı sayesinde sistem içerisindeki bütün kullanıcılar işlemlerin tüm geçmişini görebilir. Burada bütün bu geçmişin eksiksiz bir şekilde olması da her işlemin geçerliliğini sağlar ve bütün işlemler izlenebilir hale gelir. Bu sayede sistemdeki kullanıcılara geriye dönük bütün işlemler için şeffaflık sağlanmış olur. Ayrıca geçerli kayıtların herhangi bir koruma yöntemi kullanılmadan değiştirilmesi engellenmiş olur. Tüm bunların sonucunda da taraflar arasındaki işlemlerin ve süreçlerin daha düşük maliyetlerle gerçekleştirilmesi sağlanmış olur (Beck ve diğerleri, 2016).

Blokzinciri teknolojisinin mevcut iş akışlarının karmaşıklığını yönetebilecek ve ürün güvenliği ve sürdürülebilirliği konusunda erişilebilir bilgi sağlayabilecek bir dijital kayıt tutma mekanizması olduğu savunulmaktadır. Blokzincirin küresel iş akışlarında izlenebilirlik, şeffaflık ve daha iyi koordinasyon oluşturarak iş dönüşümünü sağlama ve sürdürülebilirliği artırma potansiyeli üzerine yapılan birçok araştırma mevcuttur. Ayrıca bu teknolojinin kullanım yaygınlığı arttıkça taraflar arasındaki işlem maliyetlerinin azalabileceği ve performans artışları yaşanabileceği öngörülmektedir (Iansiti ve Lakhani, 2017).

### 1.1 Blokzinciri Teknolojisinin Teknik Özellikleri

Blokzincirin yapısı gereği verilerin ve işlemlerin güvenli bir şekilde depolanmasıyla zincirdeki bütün taraflar açısından herhangi bir şüpheli ya da güvensiz duruma olanak vermeyecek biçimde doğrulanabilmesi ve ayrıca hiçbir merkezi otoriteye bağlı kalmadan kurgulanmış olan yapısı tüm

dünya genelinde büyük bir ilgiyle karşılanmıştır. Bu teknolojinin açık kaynaklı bir yapı olması farklı blokzinciri platformlarının tasarlanmasına yardımcı olmakla birlikte sistemin güvenilir bir biçimde çalışması ise birçok kripto paraların üretilmesine ve akıllı sözleşmeler gibi birçok uygulamanın tasarlanmasına imkân sağlamıştır.

Blokzincirin henüz çok yeni bir teknoloji ve çözüm olmasıyla beraber sahip olduğu kapsamlı teknik özellikleriyle birçok farklı sektöre sunduğu faydalar endüstri çeşitliliğine bakıldığında diğer teknolojilerin sunduğu çözümlerden ve olanaklardan daha kapsamlı olduğu görülmektedir (Wood, ve diğerleri, 2015).

Genel itibariyle blokzinciri teknolojisinin fonksiyonellik açısından teknik özellikleri çalışmanın devamında sırasıyla açıklanmıştır. Bunlar;

**\*Merkezi olmayan (decentralized):** Merkezi bir otoriteye bağlı yapılarda üretilen her şey blokzinciri teknolojisinin sunduğu sistematik altyapı ile artık dağıtık bir yapı içerisinde yalnızca alıcı ve verici arasında kriptografi ile şifrelenerek, herhangi bir otoriteden bağımsız bir şekilde yürütülebilmektedir (Guadamuz ve Marsden, 2015: 6).

**\*Dağıtık defter teknolojisi (distributed ledger technology):** Blokzinciri teknolojisinin yapısı dağıtık veritabanı şeklindedir ve bu veritabanı düğümler içerisinde dağınık bir biçimde yer alır. Bu sistem içerisindeki düğümler bütün veritabanına erişilebilir ancak burada tek bir düğümün blokzinciri içerisinde depolanan verilerini kontrol edemez. Zincirdeki her bir yeni kayıt ya da işlem herhangi bir aracıya gerek duymadan yapı içerisindeki bütün düğümler tarafından doğrulanır. Blokzincirin mimari yapısı katılımcıların her bir işlem gerçekleştirmesinde eşler arası çoğaltma şeklinde oluşturulan bir defteri paylaşmasına imkan sağlar (Iansiti ve Lakhani, 2017).

**\*Eşler arası ağ (Peer to Peer/P2P Network):** Blokzinciri teknolojisi tarafların birbirleriyle iletişim kurulmaları için herhangi bir merkezi sistem kullanılmadan bireysel düğümler verileri uçtan uca bir ağ içerisinde birbirlerine direkt ileterek depolanmasını sağlar (Nakamoto, 2008: 6).

**\*Akıllı sözleşmeler (smart contracts):** Genellikle kullanımı akıllı varlıkların alış satışı, transferi, ödünç verilmesi gibi alanlar olan akıllı sözleşmeler, kaynak kodlardan oluşmaktadır. Sözleşmede bulunan basamaklar bir program denetiminden geçerek süreç tarafından otomatik olarak meydana gelmektedir. Blokzinciri teknolojisinin getirdiği doğrulama sisteminin kullanılmasıyla güvensiz taraflarla yapılan işlemlerin güvenli bir hale dönüştürülmesi sağlanmıştır. Bahsedilen bu doğrulama süreci özellikle sözleşmedeki kullanıcıların çok sayıda olduğu ve birbirlerine olan güvenin net olmadığı durumlarda çok daha yaygın bir şekilde kullanılabilir (Wüst ve Gervais, 2017).

**\*Kayıt tutma (record-keeping):** Blokzincirin sunduğu merkeziyetçilikten uzak veri kayıt sistemi ile taraflar zincire dahil ettikleri ya da depoladıkları bütün işlemleri, verileri ve süreçleri şeffaf bir şekilde birbirleriyle paylaşma ve depolama imkanına sahip olurlar. Ayrıca bu teknolojinin kullanılması taraflar kriptografik şifrelerle depolanan verilere ya da işlemlere gerektiği zamanlarda ulaşabilir ve bununla birlikte mevcut yapıları içerisinde kullandıkları diğer teknolojilere ait veri tabanlarına bu süreçlere ait işlemlerin aktarımını sağlayabilirler.

**\*Şeffaflık ve izlenebilirlik (transparency and traceability):** Dijital belgeleme ve ürün takibi konularında faydalı işlevler sağlayabilecek olan blokzinciri teknolojisinin hem lojistik hem de tedarik zinciri alanlarında kullanılması önemli hale gelmiştir. Diğer bir ifadeyle, bu teknolojinin sahip olduğu gizlilik, şeffaflık ve güven lojistik açısından sağlanması gerekli olan kavramlardır. (Bross, 2017).

**\*Veri gizliliği ve güvenliği (data privacy and security):** Blokzincirindeki işlemlerde gönderici ve alıcıya ait adresler bilinmektedir ancak bu kişilerin kimliklerinin belirlenmesi mümkün değildir. Bunun sebebi gönderici ve alıcı dışındaki zincirde bulunan diğer kullanıcıların hesapları denetleyebilmesidir. Bütün bu hesaplar dijital güvenlik yapılarıyla korunan dijital cüzdanlarda depolanmaktadır (Yıldırım, 2015: 86).

**\*Değişmezlik (tamper resistant and immutable):** Değişmezlik kavramı zincirin uzlaşma tabanlı algoritmasından gelmektedir. Bütün işlemler yeni bir blok oluşturacak biçimde gruplandırılır. Ağdaki her üye bloklardaki işlemleri doğrulayabilir ve eğer herhangi bir bloğun geçerliliği noktasında bir uzlaşma olmamışsa bu blok kabul edilmez. Belirli algoritmalar ve şifrelerle oluşturulan her bir blok kendi içeriği ile birlikte bir önceki bloğun içeriğine de sahiptir (Hackius ve Petersen, 2017: 6).

**\*Fikir birliği ve iş kanıtı (consensus and Proof of Work/PoW):** İş Kanıtı kavramı belirli bir değeri olmakla birlikte zaman ve maliyet açısından zor elde edilen bir veri parçasıdır. Söz konusu bu verinin hedefi yakalaması basit bir şekilde kontrol edilebilir olmalıdır. İş kanıtının üretilmesinin çok düşük ihtimalli bir rastsal süreç olduğu söylenebilir. Bu sayede hedefi yakalamak için çok sayıda deneme gerçekleştirilmelidir. Bu sistem kripto para birimlerindeki sistemlerde sıklıkla kullanılmaktadır (Bentov ve diğerleri, 2016).

**\*Kriptografi ve hash fonksiyonları (cryptography and hash functions):** Blokzinciri yapısındaki her bir düğüm ve katılımcı kendisini tanımlayan ve hash olarak adlandırılan benzersiz bir 30 karakter üstünde kodlanan alfanümerik adrese sahiptir. Böylelikle, katılımcılar herhangi bir isim kullanmadan faaliyetlerini sürdürebilirken aynı zamanda kimliklerini üçüncü kişilere kanıtlayabilirler (Iansiti ve Lakhani, 2017).

## 2. BLOKZİNCİRİ TEKNOLOJİSİNİN LOJİSTİK VE TEDARİK ZİNCİRİ AÇISINDAN ELE ALINAN LİTERATÜR TARAMASI

Tedarik zinciri, ürün ya da hizmetin hammadde tedariğinden başlayıp son tüketiciye ulaştırılıncaya kadar tedarikçiler, üretim yerleri, depolar, dağıtım merkezleri, toptancılar, perakendeciler, vb. gibi paydaşların koordinasyonunun sağlanarak süreç içerisindeki gerçekleştirilen faaliyetlerin sevk edilip kontrolünün sağlandığı zincirdir (Lai ve Cheng, 2016). Tedarik zinciri süreçlerinin etkin bir biçimde yönetilmesi işletmelere rekabet avantajı, maliyetleri azaltma, verimlilik artışı ve müşteri memnuniyetinin artırılması gibi konularda avantajlar sağlar.

Tedarik zincirinin performansı, işletmenin rekabet performansını doğrudan etkileyecek olan faktörlerden birisidir. Bu yüzden doğru bir şekilde oluşturulmuş olan tedarik zinciri yapısı belirsizlik ortamında işletmenin sorumluluklarını yerine getirmesine yardımcı olur, paydaşlarına güven verir ve

maliyetlerin düşmesini sağlayarak işletmenin kar payının artmasına da destek olur. Tedarik zinciri entegrasyonu, işletmeler açısından en önemli tedarik zinciri stratejilerinden biridir ve zincir içerisindeki elemanlarının özellikle ara birimlerde bir bütün gibi davranmaya ne kadar yakın olduklarını belirlemek için kullanılır. (Hill ve Scudder, 2002). Araştırmalar, tedarik zinciri entegrasyonunun benimsenmesinde etkili olan en önemli üç etmeni rekabet avantajı, performans artışı ve trend etkisi şeklinde sıralamaktadır. Neticede özellikle bilişim teknolojilerine destek olan blokzinciri teknolojisinin tedarik zinciri entegrasyonu sağlanmasında kullanılmasıyla söz konusu etmenlere işletmelerin ulaşması daha hızlı olacaktır.

Bu konu üzerine yapılan bir çalışmada blokzinciri teknolojisinin tedarik zinciri entegrasyonunun sağlanmasına yardımcı olacağı belirtilmiştir. Bu sayede işletmelerin tedarik zincirinde blokzinciri ile yeni çözümler ve uygulamalar geliştirebilecekleri vurgulanmıştır (Hofmann ve Rüşch, 2017).

Mevcut blokzinciri uygulamalarına ve çalışmalarına bakıldığında, bu teknolojinin maliyetleri azaltarak organizasyonel etkinliği ve müşteri değerini arttırdığı görülmektedir. Blokzinciri teknolojisinin akıllı sözleşmelerde kullanılmasıyla birlikte ticaret finansmanı, tedarik zincirinin izlenmesi, sertifikalandırılması, dijital belge yönetimi, bakım onarım faaliyetlerinin kontrolü gibi konulara çözüm getirilecektir. Ayrıca blokzincirinin tedarik zinciri yönetimine şeffaflık, izlenebilirlik, güvenlik, dolandırıcılığın önlenmesi, denetlenebilirlik, ürün güvenliği, karşı taraf riskinin azaltılması gibi konularda da önemli katkılar sağlayacağı görülmektedir (Villalmanzo, 2018).

Blokzinciri teknolojisi, son yıllarda hem akademik hem de tedarik zinciri açısından büyük bir etki oluşturmuştur. Bu teknoloji, geleneksel anlamda lojistik ve tedarik zinciri süreçlerinde mevcutta yaşanan ve küreselleşme neticesinde daha karmaşık bir yapıya dönüşen sorunlara bazı çözümler sunmaktadır. Blokzinciri teknolojisi özellikle işlem kayıtlarında şeffaflık, aracılara ortadan kaldırarak maliyet avantajı sağlanması ve ayrıca işlemlerde güvenle hızlilik oluşturulması gibi bazı kritik çözümler sunmaktadır (Saber ve diğerleri, 2018).

Yapılan bir çalışmada, tedarik zincirinde şeffaflığı ve etkin veri paylaşımını sağlamak için Radyo Frekansıyla Tanımlama (RFID) Teknolojisi kullanıldığını ancak tedarik zincirinde güveni, doğru veri paylaşımını ve izlenebilirliği sağlamak için blokzinciri teknolojisini kullanmanın daha fazla avantajlar ve çözümler getireceği belirtilmiştir. Ayrıca, RFID ve blokzinciri teknolojilerinin de entegre bir şekilde düşünülmesi gerektiği vurgulanmıştır (Eljazzar ve Kassam, 2018).

Ürünlerin gerçek zamanlı izlenilmesine imkan sağlayan IoT, RFID, sensörler, barkodlar ve GPS etiketleri gibi teknolojilerle izlenebilirlik sağlanırken bu gibi süreçlerin blokzinciri teknolojisiyle entegre bir şekilde kullanılması neticesinde tedarik zincirindeki ürün akışlarında kimlik yönetiminin daha da kolaylaşacağı vurgulanmıştır (Kshetri, 2018).

Yapılan diğer bir çalışmada, FRID teknolojisiyle blokzinciri teknolojisi birleştirilip ağaç tedariginde ürünlerin bilgi akışlarını sağlamak için Azure Blockchain Workbench uygulamasıyla tedarik zinciri sürecinin iyileştirilmesine dair çalışmalar ve analizler yapılmıştır. Bu çalışma

neticesinde blokzinciri teknolojisinin tedarik zinciri iş akışlarında kullanılmasına dair olumlu sonuçlar elde edilmiştir (Figorilli ve diğerleri, 2018).

Son olarak, Nakasumi (2017) çalışmasında, klasik tedarik zinciri süreçlerinde güvenlikle ilgili yaşanan problemlere odaklanmıştır. Söz konusu çalışmada özellikle regülasyonların ve yasaların blokzinciri teknolojisiyle uyumlu ve entegre bir şekilde olması durumunda geliştirilecek blokzinciri ekosistemlerinin daha verimli ve katma değerli olacağı belirtilmiştir.

### 3. METODOLOJİ VE UYGULAMA

Araştırma kapsamında ele alınan kapsamlı literatür incelemesinin ardından blokzinciri teknolojisinin 3PL işletmelerin lojistik ve tedarik zinciri süreçlerine ne gibi çözümler getireceği ve ne şekilde etkileyeceği üzerinde çalışmalar ve araştırmalar yapılmıştır. Bu bölümde öncelikle kaynak alınacak ve sonradan geliştirilecek olan öneriler ve analizler mevcut literatüre atıf yapılarak açıklanmış ardından literatüre ilave edilebilecek teorik ve kavramsal bir çerçeve belirlenmiştir. Bu kapsamda blokzinciri teknolojisinin sektördeki farkındalık seviyesinin ve uygulanma durumlarının görülmesi için tespitler yapılmıştır. Sonrasında çalışmaya uygun olacak şekilde metodoloji yöntemleri belirlenmiştir.

Bu kapsamda araştırma kısmında izlenecek yöntemleri ve yol haritasını özetlemek gerekirse, öncelikle araştırmanın amacı, soruları ve özgünlüğü açıklanmıştır. Çalışmanın metodolojisi kısmında ise literatürde yaygın bir şekilde kullanılan Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) içerisinde Analitik Hiyerarşi Prosesi (Analytic Hierarchy Process – AHP) yöntemi uygulanmıştır. Son olarak, uygulanan yöntemden elde edilen veriler ve sonuçlar neticesinde öncelikle literatüre ve ardından blokzinciri teknolojisi alanı ile sektöre dair bulgular ve önerilerde bulunulmuştur.

#### 3.1 Araştırmanın Özgünlüğü, Amacı ve Soruları

Genel olarak araştırmanın amacını özetlemek gerekirse, bundan yaklaşık 20 yıl önce İnternetin icadıyla başlayan süreçte İnternet teknolojisinin yıkıcı bir akım olarak günümüzdeki hızlı gelişiminin ve kullanım yaygınlığının bu seviyelere gelebileceğini tahmin etmek mümkün değildi. Aynı durum şuan yıkıcı bir teknoloji olarak adlandırılan blokzinciri teknolojisi için de söylenmektedir ve gelişim sürecinin uygulama açısından hangi boyuta ulaşacağı net bir şekilde bilinmemektedir. Bu aşamada blokzinciri teknolojisi açısından kapsamlı bir uygulama alanı olarak görülen lojistik ve tedarik zinciri alanında faaliyet gösteren işletmelerin blokzinciri teknolojisine dair bilgi eksikliklerinin olması ve teknolojinin iş süreçlerine uygulanmasına dair bir yol haritalarının bulunmaması göz önünde bulundurulması gereken önemli bir konudur. Lojistik ve tedarik zinciri sektörü için söz konusu bu yol haritasının hazırlanması noktasında araştırmanın özgünlüğü devreye girmektedir.

Çalışmanın yöntem bilimi ve araştırma metodları kapsamında lojistik ve tedarik zinciri sektörü göz önünde bulundurularak sektördeki 3PL işletmeler için blokzinciri teknolojisinin kullanılmasına yönelik bir çalışma yapılmıştır. Bu kapsamda öncelikle 3PL işletmelerinin mevcut iş süreçlerini gerçekleştirirken karşılaştıkları zorluklar ve gereksinimler (customer requirements) belirlenmiştir. Söz

konusu bu zorluklar ve gereksinimler belirlenirken mevcut literatürden, patentlerden, bilimsel yayınlardan, sektörel vaka analizlerinden ve istatistiklerden faydalanılmıştır. Ardından bu taramalar ve araştırmalar neticesinde 3PL işletmelerine ait genel bir müşteri ihtiyaç faktörleri belirlenmiştir. Sonrasında belirlenen bu ihtiyaçlar için sektörde faaliyet gösteren ve blokzinciri teknolojisini kurumsal anlamda uygulama potansiyeli olan 3PL işletmeleriyle bire bir yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Burada, 3PL işletmeleri müşteri gereksinimleri doğrultusunda değerlendirdiğimizde işletmelerinin tedarik zinciri açısından blokzinciri teknolojisinden beklentileri ve istekleri noktasında görüşler alınmıştır. Ardından taraflardan belirlenen her bir müşteri ihtiyacını diğer müşteri ihtiyaçları ile karşılaştırması ve önem seviyelerini ağırlıklandırmaları istenmiştir. Son olarak belirlenen müşteri ihtiyaçlarına ek olarak şirketlerin yaşadıkları kendi görüş ve önerileri de talep edilmiştir.

Sonuç olarak araştırmanın amacını net bir şekilde ifade etmek gerekirse, 3PL işletmelerin mevcut faaliyetlerinin yerine getirilmesinde blokzinciri teknolojisinin kullanılması üzerine AHP yöntemi uygulanarak bir araştırma yapılmıştır. Araştırma kapsamında ki ulaşılmak istenilen sonuç ise blokzinciri teknolojisinin 3PL işletmeler açısından uygulanabilme potansiyelinin tespit edilmesidir.

Bu kısımda kapsamlı vaka analizleri ve literatür taraması neticesinde çalışma kapsamında belirlenen ve metodoloji yöntemleri ile analizler yapılacak olan araştırma soruları aşağıdaki gibidir:

- 3PL işletmelerin fonksiyonlarını yerine getirirken müşteri ihtiyaçları ve gereksinimleri nelerdir?
- Blokzinciri teknolojisinin fonksiyonellik açısından teknik özellikleri nelerdir?
- 3PL işletmeler tedarik zinciri ve mevcut iş süreçlerini yerine getirirken müşteri ihtiyaçlarını blokzinciri teknolojisinin hangi teknik özellikleri ile karşılayabilir?

### **3.2 3PL Müşteri Gereksinimleri Önem Ağırlıklarının Deterministik AHP Uygulanarak Belirlenmesi**

Çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemi, yöneylem araştırması ile yönetim bilimi alanlarının bir alt dalı olmasıyla birlikte karar teorisinin en yaygın olarak kullanılan metotlarından birisidir. ÇKKV, birden çok karar kriterinin değerlendirilmesi ve alternatifler arasından seçim yapılmasını, alternatiflerin gruplandırılmasını ya da sıralanmasını sağlayan metotlar içermektedir (Atıcı ve Ulucan, 2009).

AHP, birden çok kriteri içinde barındıran karmaşık problemlerin çözümünde kullanılan bir karar verme yöntemidir. AHP, karar vericilerin karmaşık problemleri problemin temel hedefi, kriterleri, alt kriterler ve alternatifleri arasındaki ilişkiyi gösteren bir hiyerarşik yapıda modellemelerine imkan sağlar. AHP'nin en yaygın özelliği karar vericinin hem objektif hem de subjektif görüşlerini karar sürecine dahil edebilmesidir (Kuruüzüm ve Atsan, 2001).

AHP uygulamasında soruların hiyerarşik modelinin netleştirilmesinin ardından, her seviyedeki kriterlerin ikili karşılaştırmasının yapılması gerekmektedir. İkili karşılaştırma matrisindeki elemanlar

$a_{ij}$  şeklinde gösterilir. İkili karşılaştırmalar matrisinin köşegen elemanları 1'dir ve köşegenin altında kalan elemanlar aşağıdaki denklem ile bulunur;

$$a_{ji} = \frac{1}{a_{ij}}$$

Bununla birlikte, ikili karşılaştırma matrisi aşağıda belirtildiği şekilde gösterilmektedir;

$$D = \begin{bmatrix} a & & & & \\ & a & & & \\ & & a & & \\ & & & a & \\ & & & & a \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & a & \dots & a \\ 1/a & 1 & \dots & a \\ \vdots & & \ddots & \\ 1/a & 1/a & \dots & 1 \\ n1 & n2 & & \end{bmatrix}_{n \times n}$$

AHP yönteminde, bütün kriter için önem ağırlıkları bulunur ve öncelikler vektörü ( $w$ ) elde edilir. Burada öncelikler vektörünün tutarlılığının test edilmesi için tutarlılık indeksinin bulunması gerekir. Tutarlılık indeksi (CI) bulunurken ilk olarak,  $Axw$  ağırlıklı toplam vektörü hesaplanır. Ardından matrisin en yüksek öz değeri ( $\lambda_{mak}$ ) aşağıdaki denklem kullanılarak hesaplanır.

$$\lambda_{mak} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{i=n} \frac{\text{Ağırlıklı toplam vektörünün } i.\text{elemanı}}{\text{Öncelik değerleri vektörünün } i.\text{elemanı}}$$

Elde edilen en yüksek öz değer,  $n$ 'e yaklaştıkça matris daha tutarlı olur ve  $\lambda_{mak} \geq n$  şeklinde elde edilmiş olur (Saaty ve Vargas, 1994).

AHP uygulamasına dair gerekli bilgilendirmeler ve formüllerin ardından çalışma kapsamında 3PL işletmelerinin müşteri gereksinimleri (customer requirements) üç ana kriter şeklinde belirlenmiştir. 3PL işletmelerinin müşteri gereksinimlerine dair belirlenen bu ana kriterler Dijital Dönüşüm Stratejisi (Digital Transformation Strategy), Verimlilik Artışı (Efficiency Improvement) ve Tedarik Ağında İlişki Yönetimi (Relationship Management in Supply Network) şeklindedir.

**Tablo-1:** 3PL Müşteri Gereksinim Ana Kriterleri ve Grup Kararları

	C1	C2	Grup Kararı	
Dijital Dönüşüm Stratejisi	6	5	5,5	Verimlilik Artışı
Dijital Dönüşüm Stratejisi	6	3	4,2	Tedarik Ağında İlişki Yönetimi
Verimlilik Artışı	6	7	6,5	Tedarik Ağında İlişki Yönetimi

Tablo-1'de iki 3PL işletmeye ait müşteri gereksinimleri ana kriterleri ile geometrik ortalama ile hesaplanan karşılaştırmalı grup kararları gösterilmiştir. Burada C1 (customer 1) birinci 3PL



işletmesine ait önem ağırlığını ve C2’de (customer 2) ikinci 3PL işletmesine ait önem ağırlığını göstermektedir.

Grup kararlarının hesaplanmasının ardından ana kriterlere ait önem ağırlıklarının birbirleriyle karşılaştırıldığı matris hazırlanmıştır.

**Tablo-2:** Ana Kriterleri Karşılaştırma Matrisi

	Dijital Dönüşüm Stratejisi	Verimlilik Artışı	Tedarik Ağında İlişki Yönetimi
Dijital Dönüşüm Stratejisi	1	5,5	4,2
Verimlilik Artışı	0,2	1	6,5
Tedarik Ağında İlişki Yönetimi	0,2	0,2	1
TOPLAM	1,41	6,63	11,72

Tablo-2’de ise önceden belirlenen üç ana kriterin birbirleriyle karşılaştırma matrisi oluşturulmuş ve ana kriterlerin normalize edilmesinden önce ilgili üç ana kritere ait sütun toplamları hesaplanmıştır.

**Tablo-3:** Normalize Edilmiş Ana Kriter Karşılaştırma Matrisi

	Dijital Dönüşüm Stratejisi	Verimlilik Artışı	Tedarik Ağında İlişki Yönetimi	Satır Ağırlığı (w) (Ortalaması)
Dijital Dönüşüm Stratejisi	0,7	0,8	0,4	0,6
Verimlilik Artışı	0,1	0,2	0,6	0,3
Tedarik Ağında İlişki Yönetimi	0,2	0,0	0,1	0,1
TOPLAM	1	1	1	1

Tablo-3’de üç ana kriterin birbirleriyle karşılaştırılması neticesinde elde edilen ağırlıklar normalize edilmiştir. Ardından üç ana kritere ait normalize edilmiş her bir değerlerin ortalamaları alınarak satır ağırlıkları (w) hesaplanmıştır.

Tablo-3’de normalize edilmiş ana kriterlerden elde edilen satır ağırlıklarına (w) bakıldığında aşağıdaki değerlendirmelerde bulunabiliriz;

- Dijital Dönüşüm Stratejisi ana kriteri (0,6) satır ağırlığı ile Verimlilik Artışı ana kriteri (0,3) satır ağırlığına göre daha önemlidir,
- Dijital Dönüşüm Stratejisi ana kriteri (0,6) satır ağırlığı ile Tedarik Ağında İlişki Yönetimi ana kriteri (0,1) satır ağırlığına göre daha önemlidir,

- Ayrıca, Verimlilik Artışı ana kriteri (0,3) satır ağırlığı ile Tedarik Ağında İlişki Yönetimi ana kriteri (0,1) satır ağırlığına göre daha önemlidir.

Söz konusu bu değerlendirmelerin ardından daha önceden belirlenen üç ana kritere ait alt kriterlerin gösterilmesi hem ana kriterlerle ilişkilendirilmesi açısından hem de bulgular ve öneriler kısmı için faydalı olacaktır.

**Tablo-4:** 3PL Müşteri Gereksinimleri Ana Kriterlerine Ait Alt Kriterler

Dijital Dönüşüm Stratejisi	Verimlilik Artışı	Tedarik Ağında İlişki Yönetimi
Gerçek Zamanlı Veri ve Ürün Akışı Görünürlüğü – CR1	Operasyonel Maliyeti Azaltma – CR6	Müşteri İlişkileri için Gerçek Zamanlı Analiz – CR11
Dijital Belge Yönetimi – CR2	Veri Hatalarının ve Sevkiyat Gecikmelerinin Giderilmesi – CR7	Tedarik Zincirinde Şeffaflık ve İzlenebilirlik – CR12
Gümrük İşlemlerinin Sadeleştirilmesi – CR3	Gereksiz Aracıların Ortadan Kaldırılması – CR8	Gıda Güvenliği ve Kalitesinin Güçlendirilmesi – CR13
Tedarik Zincirinde İş Akışı Otomasyonu – CR4	Operasyonel Verimlilik – CR9	Nakit Akışı Sorunları ve Ödemelerin Yönetimi – CR14
Ürün Sertifikalarının ve Özelliklerinin Doğrulanması – CR5	Veri Mutabakatının Azaltılması – CR10	İş Akışı ve İletişim Koordinasyonu – CR15

Kaynak: (Wilding ve Juriado, 2004; Razzaque ve Sheng, 1998; Daldır ve Sofyalıoğlu, 2019).

Tablo-4'te 3PL müşteri gereksinimleri ana kriterlerine ait alt kriterler gösterilmiştir. Her bir alt kriter ait olduğu ana kriter ile iş akışı ve süreç bütünlüğü açısından ilişkilidir. Söz konusu ana kriterlerin AHP yöntemiyle hesaplanmasında alt kriterler kullanılmıştır.

Bu kapsamda öncelikle 3PL işletmelerin mevcut iş süreçlerini gerçekleştirirken karşılaştıkları zorluklar ve gereksinimler (customer requirements) belirlenmiştir. Söz konusu bu zorluklar ve gereksinimler belirlenirken mevcut literatürden, patentlerden, bilimsel yayınlardan, sektörel vaka analizlerinden ve 3PL işletmelerle yapılan görüşmelerden elde edilen tespitlerden yararlanılmıştır. Tablo-4'te söz konusu gereksinimler belirlenirken yararlanılan ilgili kaynaklar gösterilmiştir.

**Tablo-5:** 3PL Müşteri Gereksinimleri Alt Kriterlerine Ait Satır Ağırlıkları

3PL Müşteri Gereksinimleri	Satır Ağırlığı (w) (Ortalama)
Gerçek Zamanlı Veri ve Ürün Akışı Görünürlüğü – CR1	0,081
Dijital Belge Yönetimi – CR2	0,097
Gümrük İşlemlerinin Sadeleştirilmesi – CR3	0,132
Tedarik Zincirinde İş Akışı Otomasyonu – CR4	0,247
Ürün Sertifikalarının ve Özelliklerinin Doğrulanması – CR5	0,075
Operasyonel Maliyeti Azaltma – CR6	0,198
Veri Hatalarının ve Sevkiyat Gecikmelerinin Giderilmesi – CR7	0,172
Gereksiz Aracıların Ortadan Kaldırılması – CR8	0,044
Operasyonel Verimlilik – CR9	0,024
Veri Mutabakatının Azaltılması – CR10	0,023

3PL Müşteri Gereksinimleri	Satır Ağırlığı ( $w$ ) (Ortalaması)
Müşteri İlişkileri için Gerçek Zamanlı Analiz – CR11	0,034
Tedarik Zincirinde Şeffaflık ve İzlenebilirlik – CR12	0,056
Gıda Güvenliği ve Kalitesinin Güçlendirilmesi – CR13	0,065
Nakit Akışı Sorunları ve Ödemelerin Yönetimi – CR14	0,286
İş Akışı ve İletişim Koordinasyonu – CR15	0,074

Tablo-5'te alt kriterlerin birbirleriyle karşılaştırılması neticesinde normalize edilen her bir değerlerin ortalamaları alınarak ulaşılan satır ağırlıkları ( $w$ ) gösterilmiştir. Bu satır ağırlıklarına bakıldığında belirlenen müşteri gereksinimleri içerisinde 0,286 satır ağırlığı ile *Nakit Akışı Sorunları ve Ödemelerin Yönetimi* gereksinimi ilk sırada yer almaktadır.

**Tablo-6:** 3PL Müşteri Gereksinimlerinin Fonksiyonellik Açısından Blokzinciri Teknolojisi Teknik Özellikleri İle Karşılanması Matrisi

3PL Müşteri Gereksinimleri – (CR)	Dağıtık defter teknolojisi	Kriptografi ve hash fonksiyonları	Fikir birliği ve iş kanıtı	Akıllı sözleşmeler	Değişmezlik
CR1	✓	✓		✓	
CR2	✓	✓	✓	✓	✓
CR3	✓			✓	
CR4	✓		✓	✓	
CR5	✓		✓		✓
CR6			✓	✓	
CR7	✓			✓	✓
CR8			✓	✓	
CR9		✓		✓	✓
CR10	✓			✓	
CR11	✓	✓	✓	✓	✓
CR12	✓			✓	
CR13	✓			✓	
CR14	✓	✓	✓	✓	
CR15	✓		✓		✓

Son olarak, Tablo-6'da ise üç ana kriter kapsamında belirlenen 3PL müşteri gereksinimleri alt kriterlerinin fonksiyonellik açısından blokzinciri teknolojisinin hangi teknik özellikleri ve sunduğu çözümlerle karşılanabileceğine dair genel uzman görüşleri neticesinde değerlendirmelerde bulunulmuştur. Burada CR1 – CR15 arasındaki ifadeler müşteri gereksinimlerini ifade etmektedir.

Tablo-6'da bulunan bulguların alan yazını açısından neyi ifade ettiğini açıklamak gerekirse, dağıtık defter teknolojisi, kriptografi ve hash fonksiyonları, fikir birliği ve iş kanıtı, akıllı sözleşmeler ve değişmezlik kavramları blokzinciri teknolojisinin fonksiyonellik açısından bilinen en önemli özellikleridir. 3PL işletmelerin müşteri gereksinimlerinin karşılanmasında blokzinciri teknolojisi kullanılarak tasarlanacak olan ekosistemde blokzincirin hangi teknik özelliklerinin yoğun olarak kullanılması gerektiğiyle ilgili teknoloji alanının da uzman kişilerle yapılan yarı yapılandırılmış görüşmeler neticesinde tespitlerde bulunulmuştur.

## SONUÇ

Tablo-3'de bulunan normalize edilmiş ana kriter karşılaştırma matrisinden yola çıkarak 3PL işletmeleri için Dijital Dönüşüm Stratejisi ana kriteri diğer Verimlilik Artışı ve Tedarik Ağında İlişki Yönetimi kriterlerine göre daha önemli olduğu söylenebilir. Aslında bu karşılaştırma düşünüldüğü zaman çoğu 3PL işletme Endüstri 4.0 kavramının ortaya çıkmasından sonra kapsamlı bir dijital dönüşüm için çalışmalara başladığı söylenebilir. Söz konusu bu çalışmaların yıkıcı bir teknoloji olarak adlandırılan blokzinciri teknolojisi ile yapılabilecek olması bütün sektörü heyecanlandırmaktadır.

Dijital Dönüşüm Stratejisinin altında bulunan müşteri gereksinimleri alt kriterlerine bakıldığında hem iş akışlarının hem de kurumsal yapının dijitalleşmesi ve bu dijitalleşmeyi sağlarken gerçek zamanlı veri ve ürün akışı görünürlüğünün oluşturulması önem arz etmektedir. Hem 3PL işletmeleri hem de lojistik sektöründe faaliyet gösteren diğer hizmet sağlayıcı işletmeler açısından düşünüldüğünde iş akışlarında kapsamlı bir dijital dönüşümün sağlanmasında blokzinciri teknolojisinden beklentiler çok büyüktür. Blokzinciri teknolojisinin söz konusu bu beklentiye karşılamaya dair potansiyeli ve çözüm yolları mevcuttur. Ancak teknolojinin kavram kanıtlama sürecini tamamlamasına rağmen ekosistem içerisindeki bütün paydaşlarla birlikte çalışabilirlikle (interoperability) ilgili tamamlaması gereken aşamalar ve süreçler mevcuttur.

Aynı zamanda sektörde organizasyonel verimlilik eksikliği ile ilgili yaşanan sorunlar düşünüldüğünde blokzinciri teknolojisinin akıllı sözleşmelerle birlikte kullanılmasıyla öncelikle verimlilik iyileştirmesi ve sonrasında ise sürdürülebilir verimliliğin sağlanması konusunda çözümler getirebileceği beklenmektedir. Ayrıca Verimlilik Artışı ana kriteri kapsamında yer alan operasyonel maliyeti azaltma ve sevkiyat gecikmelerinin önlenmesi gibi müşteri gereksinimleri lojistik sektörü için son derece önemli faktörlerdir.

Ayrıca, Tedarik Ağında İlişki Yönetimi ana kriteri kapsamındaki alt kriterlere bakıldığında öncelikle şeffaflık ve izlenebilirlik kavramları da lojistik hizmetin tutarlı bir şekilde sunulması açısından son derece önemlidir. Bu kapsamda blokzinciri teknolojisinin dağıtık defter teknolojisi ve merkezi olmayan yapısı sayesinde lojistik ve tedarik zinciri süreçlerindeki iş akışlarında şeffaflık ve ürün izlenebilirliği sağlanabilecektir.

Elde edilen söz konusu bulgular değerlendirildiğinde 3PL işletmelerinin mevcut faaliyetlerini yaparken ihtiyaç duydukları müşteri gereksinimleri ve talepleri literatürdeki çalışmalarla örtüşmektedir

(Wilding ve Juriado, 2004; Razzaque ve Sheng, 1998; Daldır ve Sofyalıoğlu, 2019). Ancak blokzinciri teknolojisinin 3PL müşteri gereksinimlerinin karşılanmasında kullanılmasına ilişkin literatürde bulunan çalışmaların eksikliği söz konusudur. Bu yüzden gelecek çalışmalara yol göstermesi ve referans alınması açısından blokzinciri teknolojisinin sadece 3PL işletmelerin değil aynı zamanda lojistik hizmet ağı olarak daha geniş faaliyetler ve fonksiyonlarda bulunan Dördüncü Parti Lojistik (4PL) işletmelerinde de uygulanmasına dair karşılaştırma çalışmaları yapılabilir.

Son olarak, Nardalı ve diğerleri (2020) çalışmasında özellikle Covid-19 pandemisinden sonra elektronik hizmetlerin işleyişinin ve operasyonlarının yürütülmesinin bütün sektörler açısından son derece önemli bir hal aldığı vurgulanmıştır. Buradan yola çıkarak yıkıcı bir teknoloji olarak nitelendirilen blokzincirin sadece lojistik hizmet sunan işletmeler için değil diğer birçok sektörde bir elektronik hizmet gibi kullanılıp uygulanmasına dair çalışmaların artırılması faydalı olacaktır.

## KAYNAKÇA

- Atıcı, K. B. ve Ulucan A., (2009). "Multi-Criteria Decision Analysis Approaches in Energy Projects Evaluation Process and Turkey Applications", Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fa-kültesi Dergisi, 27: 161-186.
- Beck, R., Czepluch, J. S., Lollike, N. & Malone, S. (2016), "Blockchain-the Gateway to Trust-Free Cryptographic Transactions". European Conference on Information Systems 2016 , 153.
- Bentov, I. vd.; "Cryptocurrencies Without Proof of Work" International Conference on Financial Cryptography and Data Security, Springer Berlin Heidelberg, 2016, ss.142-157.
- Bross P. (2017). "The Potentials of Blockchain Technology in Logistics". Jönköping Üniversitesi, Bilgi Teknolojileri, İşletme ve İnnovasyon, Jönköping, İsviçre.
- Daldır, I., Sofyalıoğlu, Ç. (2019). Üçüncü Parti Lojistik Sektöründe Depolama Faaliyetlerinin Stratejik Yönetimi: AHS ve KFG Yöntemlerinin Klasik ve Bulanık Yaklaşımlar Açısından Karşılaştırılması, İşletme Araştırmaları Dergisi, 11 (2), 917-936.
- Eljazzar, M. M., Amr, M. A., Kassem, S. S. & Ezzat, M. (2018). "Innovation in Ports the Gateway to the Future" The International Maritime Transport & Logistics Conference (MARLOG 7).
- Figorilli, S., Antonucci, F., Costa, C., Pallottino, F., Raso, L., Castiglione, M., Vecchio, D. D. & Colle, G. (2018). "A Blockchain Implementation Prototype for the Electronic Open Source Traceability of Wood along the Whole Supply Chain", MDPI.
- Guadamuz A. ve Marsden C., (2015). "Blockchains and Bitcoin: Regulatory responses to cryptocurrencie", Volume 20, Number 12, 7 December 2015.
- Hackius, N., ve Petersen, M. (2017). "Blockchain in logistics and supply chain: Trick or treat", In Proceedings (8-13). Hamburg International Conference of Logistics (HICL), 112-13 October, Hamburg.
- Hill, C. A., Scudder, G. D., (2002). "The use of electronic data interchange for supply chain coordination in the food industry". Journal of Operations Management, 20 (4), 375-387.
- Hofmann, E. ve Rüşch, M. (2017). "Industry 4.0 and the current status as well as future prospects on logistics". Comput. Ind., 89, 23-34.
- Iansiti, M. & Lakhani, K. R. "The truth about blockchain". Harvard Business Review, 2017, 95, 118-127.
- Kshetri, N., "Blockchain's roles in meeting key supply chain management objectives", International Journal of Information Management 39 (2018) 80-89, Elsevier.
- Kuruüzüm, A., Kaya, P. ve Çetin E. İ. (2011). "Çok Kriterli Karar Verme ile Avrupa Birliği ve Aday Ülkelerinin Yaşam Kalitesinin Analizi". Ekonometri ve İstatistik Dergisi.13: 80-94.

- Lai, K. H. ve Cheng, T. E. (2016). "Just-in-time logistics". Routledge.
- Nakamoto, S. "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System," Consulted, pp. 1–9, 2008.
- Nakasumi, M. (2017, Temmuz). Information sharing for supply chain management based on block chain technology. 19th Conference on Business Informatics, Vol. 1, Tokyo/Japonya, 140-149.
- Nardalı, S., Ergenç, E., & Kırbaç, G. (2020). Online (Uzaktan) Eğitim Hizmetlerinin Pazarlanmasında Kalite Fonksiyon Göçerimi Uygulaması. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25(4), 557-568.
- Razzaque, M. A. ve Sheng, C. C. (1998). "Outsourcing of Logistics Functions: A Literature Survey". International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 28(2): 89–107.
- Saaty, T. L., Vargas, L. G. (1994). "Decision Making With Analytic Hierarchy Process" 1st Ed. RWS Publications, Pittsburg.
- Saberi, S. M., Kouhizadeh, J. S., & Lejia, S.. (2018). "Blockchain technology and its relationships to sustainable supply chain management". International Journal of Production Research 0 (0): 1-19. <https://doi.org/10.1080/00207543.2018.1533261>.
- Tian, F., (2016), "An agri-food supply chain traceability system for China based on RFID & blockchain technology". Service Systems and Service Management (ICSSSM), 13th International Conference on. IEEE, 2016.
- Wilding, R. ve Rein J. (2004). "Customer Perceptions On Logistics Outsourcing In The European Consumer Goods Industry". International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, Vol.34, No.8: 628–644.
- Wood, D., Meiklejohn, D., Buchanan, A., Brewster, C., Laughlin, H., Green, N., & Mallet, P. (21 November 2015). "Blockchain: the solution for transparency in product supply chains. [Available online at: <https://www.provenance.org/whitepaper>]. Retrieved on June 29, 2020.
- Wüst, K., ve Gervais, A. (2017). "Do you need a Blockchain?" ACR Cryptology ePrint Archive.
- Yıldırım, F. (2015). "Kripto paralar, blok zinciri teknolojisi ve uluslararası ilişkilere muhtemel etkileri". Medeniyet Araştırmaları Dergisi, 2 (4), 81-97.

Gönderilme Tarihi: 5 Aralık 2020; Revize Edilmiş Hali: 20 Aralık 2020; Kabul Tarihi: 23 Aralık 2020

# BEŞERİ SERMAYENİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: EĞİTİM GÖSTERGELERİ İLE AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ ÖRNEĞİ<sup>1</sup>

Duygu BAYSAL KURT<sup>2</sup>

Burcu GÜVENEK<sup>3</sup>

## Öz

Klasik Büyüme Teorilerinden İçsel Büyüme Modellerine kadar ekonomik büyümenin temel kaynağı sermaye birikimi olarak görülmüştür. İçsel Büyüme Modelleri ile beraber ekonomik büyüme sürecine sermaye birikiminin yanında teknolojik gelişme, bilgi birikimi, araştırma-geliştirme faaliyetleri ve beşeri sermaye de dahil edilmiştir.

Beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran birçok çalışma literatürde yerini almaktadır. Bu çalışmaların genel olarak ulaştıkları sonuç beşeri sermayenin ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilediği yönündedir.

Bu çalışmada beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla beşeri sermayeyi temsil eden eğitim göstergeleri (öğrencilere yapılan finansal yardımların kamu eğitim harcamaları içerisindeki payı, kamu eğitim harcamalarının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı, matematik, fen ve teknoloji alanlarından mezun olanların oranı ve 15-24 yaş arası eğitime katılım oranı) kullanılarak 2000-2010 dönemi için Avrupa Birliği ülkeleri üzerine dinamik panel veri analizi yapılmıştır. Ampirik bulgular, kamu eğitim harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıladaki payı hariç diğer kullanılan eğitim göstergelerinin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini göstermiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Beşeri Sermaye, Ekonomik Büyüme, Avrupa Birliği, Dinamik Panel Veri Analizi

**JEL Kodları:** O15, O40

## THE EFFECT OF HUMAN CAPITAL ON ECONOMIC GROWTH: THE EXAMPLE OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES WITH EDUCATIONAL INDICATORS

### Abstract

From Classical Growth Theory to Internal Growth Models, the resource of economic growth has been viewed as capital accumulation. Together with Internal Growth Models, capital accumulation as well as technological development, knowledge, research-development activities, and human capital were included in economic growth process.

Many studies researching the relationship between human capital and economic growth take place in literature. The conclusion these studies generally reached is in the direction that the human capital positively affected the economic growth.

In this study, in order to research the effect of human capital on the economic growth, using the educational indicators representing human capital (the share of financial aids granted to students in public educational expenditures, the rate of public educational expenditures to gross domestic product, and the rate of participation in 15-24 ages), for the period of 2000-2010, a dynamic panel data analysis on the European Union countries was carried out. Empirical findings showed that the other

<sup>1</sup>Bu çalışma; Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'na ait Doç. Dr. Burcu GÜVENEK'in danışmanlığında yürütülmüş olan "Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyüme Etkisi: Beşeri Sermayenin Unsuru Olan Eğitim Göstergeleri ile Avrupa Birliği Ülkeleri Üzerine Dinamik Panel Veri Analizi" adlı yüksek lisans tez çalışmasının özetidir.

<sup>2</sup> Araştırma Görevlisi Dr., Bayburt Üniversitesi, duyukurt@bayburt.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8364-0705

<sup>3</sup> Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, burcugvenek@selcuk.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7159-2555

educational indicators used, except for the share of public education expenditures in gross domestic product, affected the economic growth positively.

**Keywords:** Human Capital, Economic Growth, The European Union, Dynamic Panel Data Analysis

**JEL Codes:** O15, O40

## GİRİŞ

Literatürde ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden biri olan beşeri sermaye, iktisat literatürüne Adam Smith, John Stuart Mill ve Alfred Marshall'ın çalışmalarıyla girmiştir (Atik, 2006: 6; Eser ve Ekiz Gökmen, 2009: 43). Denison (1962)'nin çalışması ise modern anlamda beşeri sermayenin tanımlanmasında temel oluşturmuştur. Beşeri sermaye, insanın emek, bilgi ve becerilerinden oluşan üretken sermaye olarak tanımlanmaktadır (OECD, 2001). Ayrıca beşeri sermaye kavramına bedensel ve zihinsel sağlamlığı eklemek mümkündür (Keskin, 2011: 128). Kısacası beşeri sermaye, bireylerde var olan bilgiyle eşanlamli bir kavramdır (Kwon, 2009: 4). Beşeri sermayenin kazanılabilir olması, korunabilir olması, geliştirilebilir olması, azalıp kaybolabilir olması ve bireyin ölmesiyle ortadan kalkması temel özellikleri arasında sıralanabilir. Ayrıca beşeri sermaye depolanma özelliğine sahip olmadığı için ekonomideki her işsiz refah kaybına yol açmaktadır ve beşeri sermayeye yapılan yatırımlar; mal ve hizmetler için yapılan harcamalar, harcanan zaman ve vazgeçilen gelirdir (Daşdemir, 2008: 65).

Beşeri sermayenin unsurları genel olarak eğitim, sağlık ve işgücü transferi olmak üzere üç kategoride toplamak mümkündür. Beşeri sermayenin göstergelerinin başında gelen eğitim, bireysel gelişmeyi sağlayan bunun yanında toplumun hem ekonomik hem de sosyal açıdan kalkınmasına yardımcı olan bir süreçtir (Hoşgörür ve Gezgın, 2005: 1; Karadeniz, 2007: 51). Eğitime yapılan yatırımın ekonominin bütününe sağladığı getirilerin, tek tek bireyler tarafından elde edilenlerden daha büyük olabileceği gerçeğine dayanarak, eğitim düzeyi ile teknolojik ilerleme arasındaki pozitif ilişki sayesinde beşeri sermayenin uzun dönemde kişi başına çıktığı etkilediği gibi çıktının artış düzeyinde kalıcı etkiler yaratmakta olduğunun altını çizmek gerekmektedir. Yani eğitim sadece işgücünün kalitesini artırarak değil, aynı zamanda yenilik yoluyla da ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır (TÜSİAD ve OECD, 2005: 30).

Beşeri sermaye esas gücünü eğitimden almakla birlikte, kişinin sağlık hizmetlerinden yararlanması ve sağlık seviyesi de beşeri sermaye gücünü artıran önemli bir unsurdur (Şimşek, 2006: 14). Çoğunlukla eğitim yoluyla edinilen bilgi, beceri ve yeteneklerin kalıcı olacağına garantisi yoktur. Bu nedenle, edinilen bu bilgi ve becerilerin korunması ve onlardan en yüksek performansın elde edilmesi öncelikle sağlığa yatırım yapmayı gerektirmektedir (Erdoğan, 2009: 328). Sağlıklı bir nüfus ülkelerin beşeri sermaye birikimine katkı sağlayan başka bir unsurdur; çünkü bireylerin hem eğitim alabilmeleri hem de ekonomik faaliyette bulunabilmeleri sağlıklı olmalarına bağlıdır (Atik, 2006: 21).

Ülkelerin beşeri sermaye birikimlerini artıran başka bir unsur işgücü transferidir. Bu transfer vasıfsız işgücünün göçü ve beyin göçü olmak üzere iki şekilde meydana gelmektedir. Vasıfsız işgücünün göçü olarak bol oldukları ülkelere gitmesine de vasıfsız işgücünün göçü denilmektedir (Atik, 2006: 22). Beyin göçü ise, yüksek düzeyde eğitime ve buna bağlı olarak niteliğe



sahip işgücünün, en genel anlamda daha iyi yaşam ve çalışma olanakları sunan ülkelere gitmesi şeklinde tanımlanmaktadır (Gökbayrak, 2008: 72).

Beşeri sermayenin hem tanımlarından hem de temel belirleyicilerinden yola çıkarak, bir ekonominin büyümesinde beşeri sermayenin ve eğitimin önemli olduğunu söylemek mümkündür. Bu bağlamda bu çalışmada ekonomik büyüme ve ekonomik büyüme modellerine kısaca değinilerek, literatürdeki çalışmaların verilmesiyle beşeri sermayenin ekonomik büyümeye etkisini araştırmak amacıyla Avrupa Birliği ülkeleri üzerine dinamik panel veri analizi yapılmıştır. Analizde beşeri sermayeyi temsil etmesi amacıyla eğitim göstergeleri kullanılmıştır.

## 1.EKONOMİK BÜYÜME VE EKONOMİK BÜYÜME MODELLERİ

Ekonomik büyüme, bir ülkenin gayri safi yurtiçi hasılasındaki artışın genellikle yıllık ifadesidir (Aghion ve Howitt, 2009:1). Diğer bir ifadeyle ekonomik büyüme, bir ülkenin ürettiği mal ve hizmet miktarındaki artış olarak tanımlanmaktadır (Ülgen, 2002: 293).

Merkantilist düşüncede ekonomik büyümenin kaynağı, ülke sınırları içindeki kıymetli maden stokunu artırmaktır. Bu yüzden ihracatı özendirici ve ithalatı kısıcıcı politikalar uygulamak gerekmektedir. Fizyokratlara göre ise, ekonomik büyüme daha fazla tarımsal ürün üretmekle sağlanmaktadır (Özsağır, 2008: 334-335).

Klasik büyüme modelinde Adam Smith, Robert Malthus ve David Ricardo'nun görüşlerine yer verilmektedir. Adam Smith'in iktisadi büyüme konusundaki düşüncelerini analiz edilirken işbölümü ve sermaye birikimi kavramları üzerinde durulmaktadır. Ekonomik büyümenin motoru sermaye birikimidir. Sermaye birikiminin kaynağı ise kar ve tasarruflardır (Berber, 2006: 59). Sermaye, aşırı tutumluluk sayesinde artarken, savurganlık ve kötü yönetim sayesinde ise azalmaktadır (Smith, 2005: 276). İşbölümü ise, emeğin verimliliğini artıran bir unsur olup, işbölümü arttıkça emeğin verimliliği de yani emek başına üretim miktarı da artmaktadır (Ünsal, 2007: 40). Hatta Adam Smith, işbölümünün emek verimliliğini arttırdığını toplu iğne örneği ile açıklamıştır. İşbölümü yapılmadan önceki toplu iğne üretiminin, işbölümü sonrası üretimin kat kat arttığını vurgulamıştır (Smith, 2005: 11-12). Nüfus ve yiyecek artış birbirinden farklı oranlarda artmaktadır. Her yirmi beş yıl bir dönem olarak ele alındığında nüfus geometrik olarak artış gösterirken, gıda miktarı aritmetik bir şekilde bir seyir izlemektedir (Malthus, 1998: 6-7). Malthus, gelirlerin geçimlik düzeyinin altına düşmeden nüfusun doğal büyüme oranının yavaşlatılması gerektiğini savunmuştur. Nüfusun doğal büyüme oranının yavaşlatılabilmesi için bazı kontrollerin yapılması gereklidir. Bilindiği gibi bu oran doğum oranı ile ölüm oranı arasındaki farka bağlı olduğundan dolayı ya doğum oranları azaltılmalı ya da ölüm oranları artırılması gerekmektedir. Ayrıca Malthus'un görüşüne göre iktisadi büyümeden nüfus artışına doğru bir ikilem bulunmaktadır. Yani özel ve kamu sektörü tarafından yoksul kesime sağlık hizmetlerinin iyileştirilmesi ve hijyen koşullarının sağlanması gibi yapılan yardımlar bu kesimin açlık korkusunu azaltacağı için çalışma istekleri de düşecektir. Buna bağlı olarak toplam ulusal üretim azalacak ve bireylerin gelirleri geçimlik düzeye gerilemeye başlayacaktır (Cypher ve Dietz, 2004: 114-115). David Ricardo'nun büyüme modelinde iktisadi büyüme yatırımlardan kaynaklanmaktadır. Yatırımlar hem işgücünün verimliliğini

artırmakta hem de toprağın verimini yükselterek üretiminin artmasına neden olmaktadır. Yatırımların artmasında kar oranı önemli bir unsurdur. Ayrıca, modelde üretim artışına bağlı olarak nüfusun artması, toplam hasıla içinde ücretin ve rantın payını giderek artırırken, karın payını giderek düşürmektedir. Bundan dolayı yatırımlar durma noktasına gelmekte ve sistem durgunluğa girmektedir (Taban, 2010: 18-19).

Karl Marx'a göre, kapitalist süreçte üretici üretim amacı doğrultusunda işçinin emeğini, bir ücret karşılığında elde eder ve bu ücretin işçinin temel ihtiyaçlarını karşılayacak düzeydedir. Ancak bu şekilde istihdam edilen işçi, bu ücret karşılığında daha fazla çalıştırılır. Çünkü çalışmak istemediği zaman yerine çalışacak işçiler mutlaka bulunur. Fazladan çalışılan saatler işçinin yarattığı fazla değerdir ve direkt olarak kapitalistin sermaye birikimine yapılan ilave anlamını taşımaktadır (Taban, 2008: 37). Kısacası işçi üretime kattığı bütün değeri ücret olarak alamaz ve bir kısmını kapitaliste bırakır. İşçinin kapitaliste bıraktığı bu değere artı değer denilmektedir (Selik, 1982: 44). Bu bağlamda sermaye birikiminin asıl kaynağının artı değer olduğunu söylemek mümkündür.

J. Maynard Keynes'in statik analizinde veri teknoloji ve veri işgücü kapsamında inceleme yapılmaktadır. Keynes'e göre ekonomilerin durgunluktan çıkabilmeleri için yapmaları gereken toplam talebin artırılmasıdır. Toplam talepteki artış stokları eritecek, yatırımlar tekrar teşvik edilecek ve artan yatırımlar ise büyümeyi hızlandırarak, eksik istihdam dengesinden tam istihdam dengesine geçiş süreci başlayacaktır. Bu açıdan bakıldığında Keynes yatırımların özellikle gelir artırıcı etkisi üzerinde durarak, yapılan yatırımların geliri ne ölçüde artıracığı ile ilgilenmiştir (Günsoy, 2013: 74). Teorik yapılarıyla büyük ölçüde Keynes'den yararlandığı açık olan Harrod ve Domar modellerinde, ekonominin en önemli dinamiği yatırımlardır. Yatırımların ise ekonomi üzerinde hem gelir (talep) yaratma hem de üretim kapasitesi (arz) artırma etkisi bulunmaktadır (Kaynak, 2011: 88). Harrod ile Domar birbirlerinden bağımsız olarak geliştirdikleri büyüme modelinde, Keynes'in yatırımların toplam talep üzerindeki önemli etkisine vurgu yaparak, bu sefer yatırımların ekonominin üretken kapasitesini arttıracığı arz yanlı etkisine dikkati çekmişlerdir (Ertuğrul ve Uçak, 2013: 664).

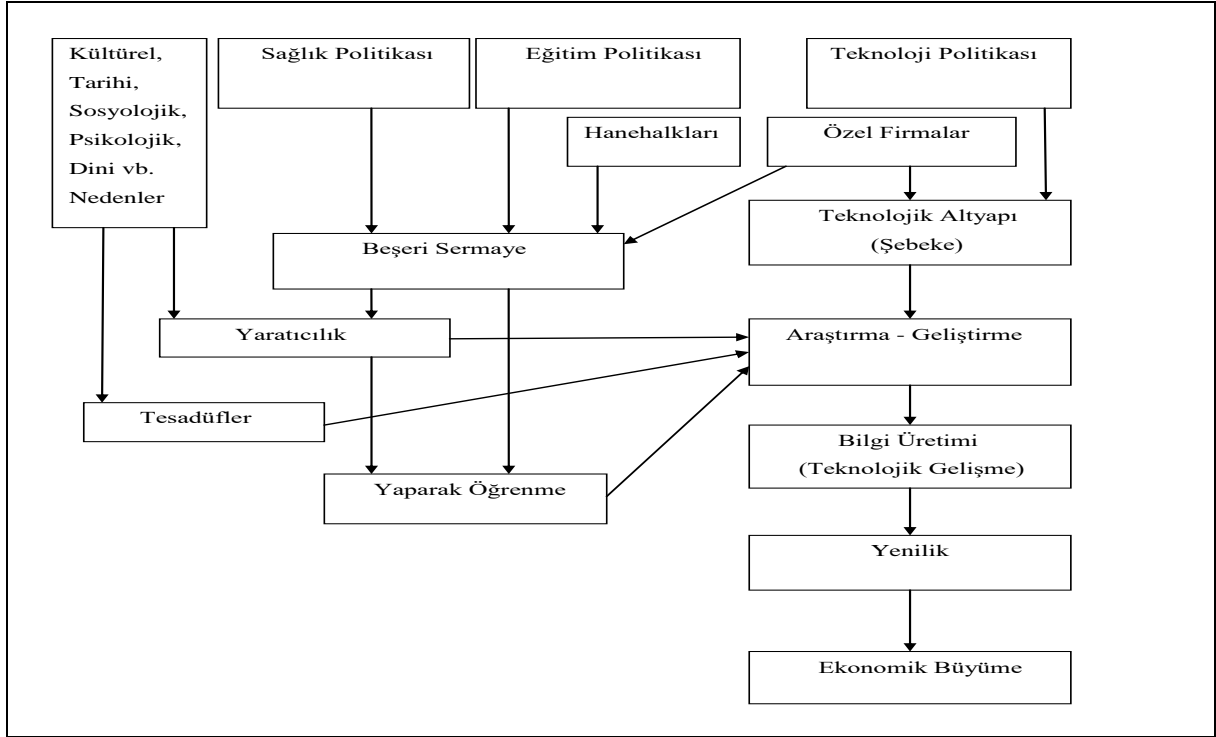
Neoklasik ekonomik büyüme modeli, Solow (1956)'ya dayanmaktadır. Söz konusu model ölçüğe göre sabit kazanç sağlayan sermaye ile emeğin ikame edildiği ve marjinal verimin azaldığı bir üretim fonksiyonu üzerine kurulmuştur (Branson, 1995: 579). Ayrıca bu modelde teknoloji gözardı edildiğinde ve çıktı (Y), sermaye (K) ve emek (L) olmak üzere üretim fonksiyonu,  $Y = F(K, L)$  olarak ifade edilmektedir ve bu fonksiyondan yola çıkarak işçi başı değerler kullanılmaktadır (Sanders, 2008: 1; Barro ve Sala-i-Martin, 2001: 16). Neoklasik büyüme modelinde, tasarruf oranlarındaki bir artış işçi başına yatırımı artıracığından dolayı olarak işçi başına çıktıyı da artırmaktadır. Bunun yanında nüfus artış oranının artması işçi başına sermaye miktarını azaltacağından dolayı işçi başına çıktı miktarı azalmaktadır (Kaya, 2007a: 281-282). Neoklasik büyüme modeline, teknolojik gelişme Solow (1957) ile dahil edilmiştir. Teknolojik ilerlemenin ele alındığı neoklasik büyüme modelinde, teknolojik gelişme, uzun dönemde büyüme sürecini açıklayan dışsal değişken rolünü üstlenmektedir. Ayrıca modelde sermaye azalan verimler kanuna tabi olduğundan, işçi başına çıktıyı artırmanın yolu

sürdürülebilir verimlilik artışının sağlanmasından geçmektedir. Bundan dolayı emeğin etkinliğini artırmak gerekmektedir. Emeğin etkinliğinin artırılması teknolojik ilerlemeye bağlıdır (Berber, 2006: 160-161).

Son yıllarda, tek başına sermaye birikiminin uzun dönemli ekonomik büyümeyi açıklamada yetersiz kaldığı ve beşeri sermaye, bilgi birikimi, araştırma-geliştirme faaliyetleri ile teknolojik ilerlemenin iktisadi büyüme sürecinde önemli unsurlar oldukları ortaya çıkmaktadır. Sermayenin yanı sıra üretim sürecinde kullanılan en önemli faktörlerden biri de emektir. Bu açıdan çıktı düzeyini artırmanın öncelikli yolu mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan emeğin artırmaktır. Emeğin verimliliğini artırmanın yolu ise bilgiden geçmektedir. Yani, bilgi mal ve hizmetlerin üretiminde bir girdi işlevi sağlamaktadır (Yılmaz ve Akıncı, 2012: 77). Literatürde içsel büyüme teorisinin Romer (1986)'ya dayandığı yer almaktadır. İçsel büyüme kuramının neoklasik büyüme kuramından ayrıldığı bazı varsayımlar söz konusudur. Bunlar (Kaya, 2007b: 295-296);

- Sermayenin azalan getirisi yerine artan getirisinin olduğu,
- Tam rekabet varsayımına karşılık eksik rekabet piyasalarının varlığı,
- Dışsalıklar ve taşmaların önemi,
- Teknolojik ilerlemenin dışsal değer, içsel faktör olarak modele dahil edilmesi,
- Sermaye kavramının bilgi ve insan sermayesini de içine alacak şekilde genişletilmesi,
- Sosyal altyapının önemli bir büyüme etkeni olmasıdır.

İçsel büyüme teorilerinde içsel yani kendi kendini besleyen veya sürdürebilen büyüme süreci Şekil 1'de gösterilmektedir. İçsel büyümenin temel belirleyicileri, eğitim politikası, sağlık politikası, teknoloji politikası olduğu, ayrıca doğrudan olamamakla beraber ülkelerin sahip olduğu bölgesel, dinsel ve kültürel faktörlerin de içsel büyümenin temel unsurları arasında yer aldığı görülmektedir. Eğitim, sağlık ve teknolojik altyapı yatırımlarına yapılan harcamalar beşeri sermayeyi oluşturmakta ve bununla birlikte araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yol açmaktadır. Diğer taraftan ülkelerin kendilerine özgü özellikleri (bulunduğu bölge, ait olduğu din, kültürel yapı) yaratıcılık ve tesadüfler vasıtasıyla araştırma ve geliştirme faaliyetlerine neden olmaktadır. Araştırma ve geliştirme faaliyetleri sonucunda yeni ürünler bulunmakta, daha etkin üretim yöntemleri geliştirilmekte ya da bir ürünün farklı dizayn ve süreçleri geliştirilmektedir (Berber, 2006: 174-175).



**Şekil 1: İçsel Büyüme ve İçsel Büyümenin Belirleyicileri**

**Kaynak:** Kibritçioğlu, 1998: 217.

## 2.LİTERATÜR

Mercan ve Sezer (2014), eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla Türkiye için 1970-2012 dönemini ele almışlardır. Analiz sonuçlarına göre eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasında pozitif ve önemli bir ilişki olduğu görülmüştür.

Tzeremes (2014), 1970-2011 döneminde 123 ülke için beşeri sermayenin ekonomik etkinlik üzerine etkisini incelemek amacıyla zamana bağımlı koşullu sınır tahminleyicilerini kullanmıştır. Parametrik olmayan analizden elde edilen sonuçlara göre, beşeri sermaye, teknolojik gelişme ve ülkelerin ekonomik etkinlik düzeyleri arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığı ortaya konulmuştur.

Çalışkan vd. (2013), eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla Türkiye'nin 1923-2011 dönemini ele almıştır. Ekonometrik analizde, ekonomik büyümeyi temsilen gayri safi yurtiçi hasıla ve eğitim göstergeleri olarak da eğitim seviyelerindeki öğrenci sayıları kullanılmıştır. Eğitim seviyesi, ilköğretim, lise, meslek lisesi ve yükseköğretim olarak dört basamağa ayrılmıştır. İki unsur arasındaki uzun dönemdeki ilişkiyi ortaya koymak için eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, lise ve yükseköğretimdeki öğrenci sayıları ile gayri safi yurtiçi hasıla arasında pozitif yönlü bir ilişki görülürken; ilköğretim ve meslek lisesi öğrenci sayıları ile gayri safi yurtiçi hasıla arasında anlamlı bir ilişki olmadığı ortaya konmuştur.

Jalil ve Idrees (2013), 1960-2010 dönemi için Pakistan'da eğitim düzeyinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini zaman serisi analizini kullanarak araştırmışlardır. Sonuçlar, bütün eğitim düzeylerinin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini; fakat ortaöğretimin diğer eğitim düzeyleri ile karşılaştırıldığında ekonomik büyümenin en önemli bileşeni olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Koç (2013), beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 27 Avrupa Birliği ülkesi için 2012 verilerini kullanarak yatay-kesit analiz yöntemi ile test etmiştir. Sonuç olarak beşeri sermayenin, ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü olduğunu ortaya koymuştur.

Özşahin ve Karaçor (2013), Türkiye'nin 1980-2010 dönemi için gayri safi yurtiçi hasıla, toplam işgücü, işgücüne katılım oranı, eğitim harcamalarından yükseköğrenime ayrılan payı, yükseköğrenim kayıtları, istihdam oranı verilerini kullanarak Cobb-Douglas üretim fonksiyonundan hareketle yükseköğrenime ayrılan harcama miktarı ile yükseköğrenim kayıtlarının büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Analiz sonuçlarına göre yükseköğrenim harcamalarının ve yükseköğrenim kayıtlarının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyen değişkenler olduğu ortaya koyulmuştur.

Amiri ve Ventelou (2012), 20 OECD ülkesi için 1970-2009 dönemine ait kişi başına yurtiçi hasıla ve kişi başına sağlık harcaması verilerini kullanarak Toda-Yamamoto Nedensellik analizi yapmışlardır. Sonuç olarak, iki değişken arasında iki yönlü bir nedensellik olduğu belirtilmiştir.

Frini ve Muller (2012), doğurganlık, eğitim ve ekonomik büyüme arasındaki etkileşimi incelemek amacıyla Tunus'da 1963-2007 dönemini ele almışlardır. Analiz sonucunda, eğitimin ekonomik büyümeyi beslediği belirtilmiştir.

Tsamadias ve Prontzas (2012), 1960-2000 döneminde Yunanistan ekonomisi için eğitimin iktisadi büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Mankiw, Romer ve Weil modelini kullanarak yaptıkları analizde, eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu belirlemişlerdir.

Afzal vd. (2011), eğitim ve iktisadi büyüme arasındaki eşbütünleşme ve nedenselliği ortaya koymak için Pakistan'a ait 1970-1971'den 2008-2009'a kadar olan reel gayri safi yurtiçi hasıla, işgücü, fiziksel sermaye ve eğitim verilerini kullanarak Otoregresif Gecikmesi Dağıtılmış (ARDL) Eşbütünleşme Modeli ve Toda- Yamamoto Nedensellik Testini uygulamışlardır. Analizin sonuçlarına göre, bütün eğitim düzeyleri ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik bulunduğu belirlenmiştir.

Afşar (2011), Türkiye'de 1963-2005 dönemi için eğitim yatırımları ve gayri safi milli hasıla değişkenlerini kullanarak Granger nedensellik testini uygulamak suretiyle değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü belirlemeye çalışmıştır. Yapılan analiz sonucunda ilişkinin yönü tek taraflı olup eğitim yatırımlarından iktisadi büyümeye doğru olduğu ortaya konmuştur.

Umutlu vd. (2011), beşeri sermaye endeksleri (eğitim ve sağlık endeksleri) ve kurumların etkinliğinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ve yakınsama hipotezi açısından geçerliliğini araştırmak amacıyla 29 OECD ülkesinin 2000-2007 dönemine ait yıllık verileri, Mankiw-Romer-Weil (MRW) modeli kullanılarak panel veri regresyon analizi ile inceleme yapmışlardır. Model kapsamında bağımlı değişken olarak kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla ve bağımsız değişkenler olarak da eğitim, sağlık ve kurumsal gelişmişlik endeksleri kullanılmıştır. Eğitim, sağlık ve kurumsal gelişmişlik

endekslerinin ekonomik büyümeyi sırasıyla pozitif, negatif ve pozitif yönde etkilediği ile yakınsama hipotezinin incelenen dönem itibariyle geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.

Yaylalı ve Lebe (2011), Türkiye’de eğitim ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla 1938-2007 dönemini kapsayan yıllık gayri safi milli hasıla, ilköğretim, mesleki ve teknik eğitim ve yükseköğretimdeki öğrenci sayılarını kullanarak Johansen-Juselius Eşbütünleşme ve Vektör Otoregresif Modeller (VAR) yöntemleri ile analiz yapmışlar ve analiz sonucunda eğitim göstergeleri ile ekonomik büyümeyi temsil eden reel gayri safi milli hasıla arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuşlardır. Ayrıca yapılan Granger Nedensellik Testi sonucunda değişken arasındaki ilişkinin yönü eğitimin ilköğretim seviyesinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin daha fazla olduğunu ortaya koymuşlardır.

Zhang ve Zhuang (2011), Çin’de 1997-2006 için beşeri sermaye bileşimlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla Genelleştirilmiş Momentler Yöntemini (GMM) kullanmışlardır. Analiz sonucunda yükseköğretimin ekonomik büyümedeki rolünün ilköğretimden daha önemli olduğunu vurgulamışlardır. Ayrıca beşeri sermayenin bileşiminin bölgesel ekonomik büyümedeki etkisinin gelişmişlik düzeyi ile alakalı olduğunu belirtmişlerdir. Yani çok gelişmiş bölgelerde yükseköğretimin katkısı ekonomik büyümeye katkısı fazlayken, gelişmemiş bölgelerde ise ekonomik büyüme ilköğretim ve ortaöğretime dayanmaktadır.

Bozkurt (2010), eğitim, sağlık ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkileri incelemek için 1980-2005 dönemine ait Türkiye’nin yıllık verileri ile iki aşamalı Engle-Granger, Johansen Kointegrasyon ve Stock Watson Dinamik En Küçük Kareler (OLS) yöntemlerini kullanmıştır. Analizde kullanılan değişkenler sağlık göstergeleri olarak yaşam beklentisi ve sağlık harcamalarının gayri safi milli hasıladaki payı, eğitim göstergeleri olarak ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim okullaşma oranları, büyüme göstergesi olarak kişi başına milli gelirdir. Ayrıca çalışmada toplam tasarruf da değişken olarak kullanılmıştır. Analiz sonrası elde edilen sonuçlara göre, eğitim ve sağlık ayrı ayrı değerlendirildiğinde iktisadi büyüme üzerinde pozitif yönde etkili olduğu görülmüştür; fakat iki bileşen birlikte değerlendirildiğinde ise baskın faktörün sağlık olduğu görülmüştür.

Çetin ve Ecevit (2010), uzun dönemde beşeri sermayenin önemli göstergelerinden sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmak üzere 15 OECD ülkesinin 1990-2006 dönemi yılları verilerini kullanarak Havuzlanmış Regresyon Modeli çerçevesinde panel OLS metodunu uygulamışlardır. Modelde açıklanan değişken olarak gayri safi yurtiçi hasıla kullanılırken açıklayıcı değişkenler olarak da ihracat büyüme hızı, işgücü verimliliği büyüme hızı, istihdam büyüme hızı, ithalat büyüme hızı ve kamu sağlık harcamalarının sağlık harcamaları içindeki payını kullanmışlardır. Çalışmanın ampirik bulgularında sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında zayıf pozitif bir ilişki tespit edilmiş ve bu ilişkinin istatistiki olarak anlamlılığı olmadığı ortaya konulmuştur.

Narayan vd. (2010), iktisadi büyüme ve sağlık arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla 5 Asya ülkesinin (Tayland, Nepal, Endonezya, Hindistan ve Sri Lanka) 1974-2007 dönemine ait yatırım, ihracat, ithalat, araştırma-geliştirme, ekonomik büyüme ve sağlık verilerini kullanarak panel birim kök,

yapısal kırılmalı panel eşbütünleşme ve uzun dönem panel tahmin edicisi testlerini uygulamıştır. Dört ayrı versiyon ekonomik büyüme modeli oluşturulan analizde, değişkenlerin uzun dönemde ilişkili yani eşbütünleşik olduğu ortaya koyulmuştur. Ayrıca uzun dönemde sağlık, yatırım, ihracat, EDRD (eğitim ile araştırma-geliştirme arasındaki etkileşim) ve araştırma-geliştirme ekonomik büyümeye pozitif yönde etki yaptığını, ithalatın ekonomik büyüme üzerinde etkisinin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ve eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ise istatistiksel olarak anlamsız olduğunu belirtmişlerdir.

Şimşek ve Kadılar (2010), Türkiye'nin 1960-2004 dönemine ilişkin yıllık beşeri sermayenin göstergelerinden biri olan yüksek öğrenime kayıt olan kişi sayısı, reel gayri safi yurtiçi hasıla ve reel ihracat verilerini kullanarak beşeri sermaye ve ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme ve nedensellik testleri ile analiz etmişlerdir. Sonuç olarak, uzun dönemde Türkiye'de ihracattaki artış ve beşeri sermaye birikiminin uzun dönemli ekonomik büyümeyi desteklediğini ve gayri safi yurtiçi hasıladaki artışın da beşeri sermaye birikimini beslediğini ortaya koymuşlardır.

Telatar ve Terzi (2010), Türkiye'de 1968-2006 dönemi için ekonomik büyüme, nüfus ve eğitim arasındaki ilişkileri Granger nedensellik testi ve VAR analizi yardımıyla test etmişlerdir. Ampirik bulgular, ekonomik büyümeden nüfusa doğru negatif, yükseköğretim mezunu öğrenci sayısına doğru ise pozitif bir nedenselliğin olduğunu göstermiştir. Ayrıca meslek lisesi mezunu öğrenci sayısından iktisadi büyümeye doğru pozitif bir nedenselliği olduğu belirtilmiştir.

Pereira ve Aubyn (2009), eğitimin ekonomik büyüme üzerine etkisini araştırmak amacıyla Portekiz'in 1960-2001 dönemine ait verilerini kullanarak ekonometrik bir analiz yapmışlardır. Analiz sonucunda, ilk ve orta öğretimin ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Fakat benzer sonuç, yükseköğretim için elde edilememiştir.

Li ve Huang (2009), 1978-2005 dönemi için Çin'in bölgesel verilerini kullanarak kişi başına reel gayri safi yurtiçi hasıla ile fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve sağlık yatırımları arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla panel veri analizini uygulamışlardır. Ampirik sonuçlar, sağlık ve eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif ve istatistiksel olarak da anlamlı olduğunu ortaya koymuştur.

Yumuşak ve Yıldırım (2009), sağlık göstergeleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye için 1980-2005 yılları arasında sağlık harcamaları, doğuştan yaşam beklentisi ve gayri safi milli hasıla verilerini kullanarak araştırmışlardır. Analiz sonucunda sağlık harcamalarının gayri safi milli hasıla üzerindeki etkisinin küçük ve negatif olduğu ile doğuştan yaşam beklentisinin gayri safi milli hasıla üzerindeki etkisinin daha büyük ve pozitif olduğunu belirlemişlerdir. Sağlık harcamalarında çıkan bu küçük ve negatif etkinin sağlık harcamalarının yetersiz veya verimsiz olduğunun bir göstergesi olduğu kanısına varmışlardır.

Ay ve Yardımcı (2008), Türkiye'de 1950-2000 dönemini kapsayan çalışan başına reel gayri safi yurtiçi hasıla, fiziksel sermayeyi temsil eden yatırımların reel gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payı ve beşeri sermaye değişkeni olarak liseye kayıtlı öğrenci sayısı ile yükseköğrenime kayıtlı öğrenci

sayılarını alarak zaman serileri tekniklerinden yararlanmak suretiyle eş-bütünleşme, etkiye-tepki ve varyans ayrıştırması analizleri ile içsel büyüme yaklaşımını test etmişlerdir. Analiz sonuçları ile, Türkiye’de üniversite düzeyinde beşeri sermaye birikiminin ekonomik büyüme ile birlikte hareket ettiğini ve beşeri sermayenin hem fiziksel hem de çalışan başına gayri safi yurtiçi hasılayı pozitif yönde etkilediğini belirlemişlerdir.

Baldacci vd. (2008), 118 gelişmekte olan ülkede 1971-2000 dönemine ait verileri kullanarak sosyal harcamalar, beşeri sermaye ve büyüme arasındaki bağlantıları araştırmıştır. Panel veri analizi sonucunda, eğitim ve sağlık harcamalarının sağlık ve eğitim sermayesi birikiminde doğrudan ve pozitif bir etki yarattığı ve buna bağlı olarak da eğitim ve sağlık harcamalarının dolaylı olarak ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu ortaya konulmuştur.

Chi (2008), 1996-2004 dönemi için Çin’deki 31 bölgenin gayri safi yurtiçi hasıla, nüfus, işgücü, sabit sermaye yatırımı, hükümet gelir ve giderleri, kamu eğitim harcamaları, toplam eğitim harcamaları ve çalışanların eğitim düzeyi verilerini kullanarak beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerine etkisini incelemiştir. Analiz sonucunda beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerinde doğrudan bir etkisi olmadığı ortaya konmuştur. Ancak beşeri sermayenin sabit sermaye birikimi üzerindeki etkisinin büyük olduğu ve yükseköğrenimli işgücünün fiziksel sermaye yatırımlarında önemli bir faktör olduğu belirtilmiştir.

Daşdemir (2008), ekonomik büyüme ile beşeri sermaye arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla 27 Avrupa Birliği ülkesinin 1990-2005 dönemine ait kişi başına düşen reel gayri safi yurtiçi hasıla, yıllık enflasyon oranı, gayri safi yurtiçi hasıla içerisinde ihracatın oranı, yıllık gayri safi yurtiçi hasıla, gayri safi yurtiçi hasıla içerisinde ithalatın oranı, yatırım oranı, ekonominin dışa açılma oranı, nüfus artış oranı ve sermayenin değer kaybetme oranı, teknolojik gelişme oranı ve nüfus artış oranı toplamından elde edilen değer ile beşeri sermaye göstergeleri olarak insani kalkınma endeksi, kişi başına düşen bilgisayar sayısı, kamu eğitimine yapılan harcamaların gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payı, öğretmen başına düşen öğrenci sayısı, ortalama eğitim yılı süresi değişkenleri kullanarak panel veri analizi tekniğini uygulamıştır. Analize göre, insani kalkınma endeksinde, kişi başına düşen bilgisayar sayısında ve ortalama eğitim yılı süresinde meydana gelen artışlar ve öğretmen başına düşen öğrenci sayısındaki azalışlar ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilerken kamu eğitimine yapılan harcamaların gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payındaki artış ise olumsuz yönde bir etki yaptığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Kamu eğitimine yapılan harcamaların gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payındaki artışın olumsuz yönde yaptığı etki göz ardı edilirse beşeri sermayenin iktisadi büyümeyi olumlu yönde etkilediği çalışmanın sonucunu oluşturmaktadır.

Kar ve Ağır (2006), Türkiye’de 1926-1994 dönemi için sağlık harcamalarının gayri safi milli hasıladaki payı, eğitim harcamalarının gayri safi milli hasıladaki payı ve kişi başına gayri safi milli hasıla değerlerini yıllık bazda alarak beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi nedensellik bağlamında değerlendirmişlerdir. Eğitim harcamalarının gayri safi milli hasıladaki payı ile kişi başına gayri safi milli hasıla arasındaki kısa dönem ilişkiye bakıldığında eğitim harcamalarından ekonomik



büyümeye doğru bir nedensellik olduğu tespit edilmiş; fakat sağlık harcamalarının gayri safi milli hasıladaki payı ile kişi başına gayri safi milli hasıla arasındaki nedensellik ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına doğru çıkmıştır.

Oketch (2006), 1960-1998 döneminde kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla büyümesi, fiziksel sermaye yatırımı ve eğitim yatırımları verilerinin beşer yıllık toplam artışları kullanılarak 47 Afrika ülkesinin ekonomik büyüme kaynaklarını analiz etmiştir. Analizden elde edilen sonuçlara göre, beşeri sermaye yatırımlarının ve fiziksel sermayenin Afrika ekonomilerinin büyümesinde ve gelişmesinde önemli belirleyicilerden olduğu belirtilmiştir.

Çakmak ve Gümüş (2005), beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi Türkiye açısından 1960-2002 dönemi için Eş-Bütünleşme Analizi yardımıyla belirlemeye çalışmışlardır. Bu analiz için öncelikle ilk, orta ve yükseköğretimden mezun öğrencilere çeşitli ağırlıklar verilerek beşeri sermaye endeksi oluşturulmuştur. Analiz sonuçlarına göre Türkiye’de beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli pozitif bir ilişki olduğu ortaya konmuştur.

Çoban (2004), Türkiye’de 1980-1997 dönemini dikkate alarak eğitimle ilgili değişkenler (ilkokul okullaşma oranı, ortaokul okullaşma oranı, lise okullaşma oranı, yüksekokul okullaşma oranı ve toplam harcamalar içerisindeki kamunun yapmış olduğu eğitim harcamaları) ile iktisadi büyümenin göstergesi olan kişi başına gayri safi milli hasıla arasındaki etkileşimleri ve ilişkileri ortaya koyabilmek için ko-entegrasyon testi ve Granger nedensellik testini uygulamıştır. Analiz sonuçlarında ilkökul okullaşma oranı, lise okullaşma oranı, yüksekokul okullaşma oranı ve eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ortaya konmuştur ve ilkökul okullaşma oranındaki artışın iktisadi büyümenin nedeni olduğu belirlenmiştir.

Gyimah-Brempong ve Wilson (2004), sağlıklı beşeri sermayenin kişi başına gelir büyümesindeki etkisini araştırmak için 21 tane sahra altı ülkesini ve 22 tane OECD ülkesini ele almışlardır. Sahra altı ülkeleri için 20 yıllık periyot ile OECD ülkeleri için 35 yıllık periyot kullanılmıştır. Genişletilmiş Solow Modeli, Panel Veri Analizi ve Dinamik Panel Tahmin Edicisi kullanılarak elde edilen sonuçlara göre, Sahra altı ülkeleri ve OECD ülkelerinde sağlıklı beşeri sermaye kişi başına gelirin büyümesinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etki yarattığı sunulmuştur. Ancak bu etkinin kuadratik olduğu; yani sağlıklı beşeri sermaye artışı kişi başına gelirin büyümesini artırmakta; fakat marjinal etkisinin azalmakta olduğu vurgulanmıştır.

Lin (2004), 1965-2000 döneminde Tayvan’da yüksek eğitim programının işgücüne ve buna bağlı olarak da ekonomik büyümeye etkisini araştırmıştır. Sonuçlar, yüksek eğitimin Tayvan ekonomisinin gelişmesinde pozitif ve anlamlı etki yarattığını göstermiştir. Bunun yanında bu süreçte mühendislik ve doğa bilimlerinin en önemli rolü üstlendiğinin altı çizilmiştir.

Lin (2003), eğitim ve teknik sürecin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak için Tayvan’ın 1965-2000 dönemini ele almıştır. Elde edilen bulgulara göre, eğitimin ekonomik büyümeye pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğunu; fakat teknik sürecin rolünün çok önemli olmadığı belirtilmiştir. Tamamlayıcılık testlerine göre, sermaye ve eğitim arasında belirgin olarak

anamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ayrıca aynı durumun eğitim ve teknik süreç arasındaki ilişkide de geçerli olduğu vurgulanmıştır.

Self ve Grabowski (2003), eğitim düzeyleri (ilköğretim, ortaöğretim, yükseköğretim ve mesleki eğitim) ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmek için Japonya'nın savaş öncesi ve savaş sonrası dönemini ele almışlardır. Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) sonucunda, savaş öncesi periyot için ilköğretimin ekonomik büyüme üzerinde birincil role sahip olduğu ve ekonomik büyümenin bütün eğitim düzeyleri üzerinde nedensel etkiye sahip olduğu ortaya konulmuştur. Ayrıca savaş sonrası dönemde ise, ilköğretim, ortaöğretim, yükseköğretim düzeylerinin ekonomik büyümeyi etkilediği sonucuna varılmıştır. Mesleki eğitimin, her iki dönem içinde ekonomik büyüme üzerinde doğrudan bir etkisinin bulunmadığı da vurgulanmıştır.

Evans vd. (2002), 82 ülkenin 1972-1992 dönemine ait işgücü, fiziksel sermaye, beşeri sermaye parasal faktör (para veya kredi) verilerini kullanarak beşeri sermaye ve finansal gelişmenin ekonomik büyümeye katkısını incelemişlerdir. Bu bağlamda ekonomik büyüme ve faktör girdileri arasındaki ilişkiyi tahmin etmek amacıyla translog üretim fonksiyonu kullanılmıştır. Panel veri analizi sonucunda, paranın ekonomik büyümeye önemli bir katkısının olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca kredi ve beşeri sermaye etkileşiminin de ekonomik büyümeye katkı sağladığı ortaya konulmuştur.

Asteriou ve Agiomirgianakis (2001), beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla Yunanistan'ın 1960-1994 dönemi için eğitim düzeylerine (ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim) ait okullaşma oranlarını ve büyüme oranı verilerini kullanarak Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik testlerini uygulamışlardır. Elde edilen sonuçlara göre, gayri safi yurtiçi hasılanın, bütün eğitim değişkenleri ile eşbütünleşik olduğu; yani gayri safi yurtiçi hasılanın ele alınan tüm eğitim değişkenleri ile arasında uzun dönemli pozitif bir ilişki olduğu görülmüştür. Ayrıca nedenselliğin yönü ise yükseköğretim düzeyi hariç diğer eğitim değişkenlerinden ekonomik büyümeye doğru olduğu ortaya konmuştur.

Wolff (2000), eğitimin ekonomik büyümedeki rolünü araştırmak için 24 OECD ülkesinin 1950-1990 dönemine ait verilerini kullanarak üç tane model (beşeri sermaye teorisi, eşik etki ve eğitim ve teknolojik faaliyetler arasındaki etkileşim etkisi) oluşturulmuştur. Ekonometrik sonuçlara göre, resmi eğitimin verimlilik artışı üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir.

Barro (1999) ve Barro (1998), 1960-1995 dönemi için 100 ülkenin verilerini kullanarak ekonomik büyümenin belirleyicilerini ortaya koymaya çalışmıştır. Analiz sonuçlarına göre, ekonomik büyüme ile yetişkin erkeklerin ortaöğretim ve yükseköğretimde geçirdikleri ortalama süre arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca teknoloji yayılımının için ortaöğretim ve yükseköğretimde okullaşmanın önemli bir yerinin olduğunun altı çizilmiştir.

Ikonen (1999), beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla 29 ülke için 1960-1993 periyodu için uygulamalı bir çalışma yapmıştır. Ampirik bulgulara göre, beşeri sermayeyi temsil eden değişkenlerin hepsinin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu; yani beşeri sermaye ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğu ortaya koyulmuştur.

De Meulemeester ve Rochat (1995), yükseköğretim ve ekonomik gelişme arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için eşbütünleşme ve Granger nedensellik testlerini uygulamışlardır. Analizden elde edilen sonuçlara göre, yükseköğretimden ekonomik gelişmeye doğru olan nedensellik İsveç (1910-1986), Birleşik Krallık (1919-1987), Japonya (1885-1975) ve Fransa (1899-1986) olmak üzere dört ülkede bulunmuştur. Bunun ilaveten ise İtalya (1906-1986) ve Avustralya (1906-1986)'da iki değişken arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmadığı belirtilmiştir.

### 3.VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada, Avrupa Birliği ülkelerinde (Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Kıbrıs<sup>4</sup>, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, Hırvatistan, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç ve Birleşik Krallık) beşeri sermayenin bir bileşeni olan eğitimin iktisadi büyümeye etkisi 2000-2010 dönemine ait Eurostat'ın Eğitim ve Öğretim Göstergeleri ve Dünya Bankası'nın Göstergelerinden toplanan verilerden hareketle dinamik panel veri yöntemlerinden Arellano ve Bover/Blundell ve Bond'un Sistem Genelleştirilmiş Momentler Tahmincisi kullanılarak analiz edilmiştir.

#### 3.1. Veri Seti

Analizde kullanılan değişkenler Tablo 1'de görüldüğü gibidir. Çalışmada gayri safi yurtiçi hasılanın büyüme oranı (GSYH) bağımlı değişken, eğitime yapılan kamu harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıla içerisindeki payı (KAMUHARC), matematik, fen ve teknoloji alanlarından mezun olanların oranı (TEKBİL), 15-24 yaş arası eğitime katılım oranı (EGTKAT), öğrencilere yapılan finansal yardımların eğitime yapılan kamu harcamaları içerisindeki payı (FINYARD) ve zaman kukla değişkeni (D1) açıklayıcı değişkenler olarak ele alınmıştır.

<sup>4</sup> Avrupa Birliği kayıtlarında Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Kıbrıs Cumhuriyeti olarak nitelendirilmektedir (Güner, 2020). Bu sebeple bu çalışmada da Kıbrıs Cumhuriyeti olarak isimlendirilmektedir.

**Tablo 1: Veri Seti**

Değişkenler	Değişkenlerin Tanımlanması	Beklenti	Veri Kaynağı
<b>GSYH</b>	Gayri safi yurtiçi hasıla, ülke sınırları içerisinde belli bir dönemde gerek o ülke vatandaşları gerekse de diğer ülke vatandaşları tarafından üretilen nihai mal ve hizmetlerin toplam değeri olarak tanımlanmaktadır. GSYH, çalışmada gayri safi yurtiçi hasılanın yıllık büyüme oranını ifade etmektedir.	-	Worldbank (2013)
<b>KAMUHARC</b>	Bütün eğitim düzeylerine yapılan kamu harcamaların gayri safi yurt içi hasıla içerisindeki yüzdesel payını vermektedir.	Pozitif	Eurostat (2013)
<b>TEKBİL</b>	Yükseköğretimde matematik, fen ve teknoloji alanlarından mezun olanların bütün alanlardan mezun olanlara yüzdesel oranı olarak tanımlanmaktadır.	Pozitif	Eurostat (2013)
<b>EGTKAT</b>	15-24 yaş arası eğitime katılanların aynı yaş grubuna oranını göstermektedir.	Pozitif	Eurostat (2013)
<b>FINYARD</b>	Bütün eğitim düzeyindeki öğrencilere yapılan finansal yardımın kamu eğitim harcamaları içerisindeki payını göstermektedir.	Pozitif	Eurostat (2013)
<b>D1</b>	Zaman kukla değişkeni (D1) GSYH'nin t yılındaki negatif değerleri için "1" diğer yılları için "0" olarak belirlenmiştir. Böylece, Gayri safi Yurt İçi Hasıla'nın daraldığı yıllarda açıklayıcı değişkenlerde düşüş yaşanacağı hesaba katılmış olmaktadır.	Negatif	-

### 3.2.Yöntem

Panel veri modelleri, yatay-kesit verisi yanında zaman boyutunu da içerdiğinden her ne kadar statik ve dinamik olarak ikiye ayrılrsa da genellikle dinamik bir yapıya sahiptir. Bir dönemde meydana gelen olaylar, büyük ölçüde geçmiş deneyimin ve eski davranış biçimlerinin bir sonucu olduğundan, ilişkiler incelenirken değişkenlerin gecikmeli değerlerinin de açıklayıcı faktörler olarak ele alınması önem kazanmaktadır. Bağımlı değişkeni etkileyen faktörler arasında, bağımsız değişken veya değişkenlerin gecikmeli değerleri olabileceği gibi, bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri de yer alabilmektedir. Bu modeller panel veri analizi literatüründe Dinamik Panel Veri Modelleri olarak adlandırılmaktadır (Er, 2009: 95). Çalışmada dinamik panel yöntemlerinden biri olan Arellano ve Bover/Blundell ve Bond Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem, Arellano ve Bover (1995) ile Blundell ve Bond (1998)'e dayanmaktadır. Arellano ve Bover (1995), dinamik panel veri modelleri için ortogonal sapmalar yöntemini kullanarak araç değişken<sup>5</sup> tahmincisi ortaya koymuşlardır. Blundell ve Bond (1998), dinamik panel veri modelinde zaman boyutunun küçük

<sup>5</sup>Araç değişkenler; içsellik problemini aşmak için kullanılan değişkenlerdir. Bu tür değişkenler, bağımlı değişkeni açıklayan ancak açıklayıcı değişkenlerin hata terimleriyle aralarında yüksek düzeyde korelasyon ilişkisi bulunmayan açıklayıcı değişkenler olarak tanımlanmaktadır (Ünlü vd., 2011: 204).

olduğu durumu ele alarak moment şartına dikkat çekmişlerdir. Ayrıca çalışmada beşeri sermayenin unsuru olan eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırırken Levin, Lin ve Chu (2002) ile Im, Pesaran ve Shin (2003) panel birim kök testleri kullanılmıştır.

Bu açıklamalar ışığında, analizin üzerine inşa edileceği model (1) no'lu denklemde yer almaktadır. Söz konusu modelde  $i$  ülkeyi,  $t$  zamanı temsil etmektedir.  $t-1$  ise bağımlı değişkeninin gecikmeli değerini göstermektedir.

$$GSYH_{it} = \beta_0 GSYH_{t-1} + \beta_1 KAMUHARC_{it} + \beta_2 EGTKAT_{it} + \beta_3 TEKBIL_{it} + \beta_4 FINYARD_{it} + \beta_5 D1_{it} + v_{it} \quad (1)$$

#### 4. ANALİZ SONUÇLARI

Eğitimin ekonomik büyüme üzerine etkisini araştırıldığı bu çalışmada Arellano ve Bover/Blundell ve Bond Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi ile yapılan analizin ampirik bulguları değerlendirilmiştir.

Çalışmada kullanılan veri setine ilişkin tanımlayıcı istatistiklerin yer aldığı Tablo 2'den de takip edilebileceği gibi, 2000-2010 dönemine ilişkin Avrupa Birliği ülkelerinde ortalama büyüme oranı yaklaşık %2.602'dir. Aynı dönemde söz konusu ülkeler için kamu eğitim harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıla içerisindeki payı ortalama olarak %5.265 olarak gerçekleşmiştir. Basıklık katsayısına göre EGTKAT ve TEKBIL değişkenlerinin dağılımının dik olmadığı, diğer değişkenlerin ise basıklık değerleri 3'ten büyük olması nedeniyle dağılımlarının normal dağılımdan daha dik olduğu görülmektedir.

**Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler**

Değişkenler	GSYH	KAMUHARC	EGTKAT	TEKBIL	FINYARD	D1
Ortalama	2.602064	5.265402	58.79502	21.36743	6.469349	0.145594
Medyan	2.939630	5.240000	60.70000	21.60000	5.200000	0.000000
Maksimum	12.23320	8.800000	71.70000	34.50000	23.10000	1.000000
Minimum	-17.95500	2.880000	37.10000	8.400000	0.000000	0.000000
Standart Hata	3.666170	1.154241	8.537849	5.659204	4.440926	0.353376
Çarpıklık	-1.350051	0.743193	-0.594423	-0.127324	1.058626	2.009683
Basıklık	8.044715	3.506541	2.569481	2.213151	3.785571	5.038825
Jarque-Bera	356.0442	26.81696	17.38590	7.438256	55.46117	220.8941
Olasılık	0.000000	0.000002	0.000168	0.024255	0.000000	0.000000
Toplam	679.1388	1374.270	15345.50	5576.900	1688.500	38.00000
Toplam Kare Sapmalar	3494.609	346.3911	18952.66	8326.913	5127.675	32.46743
Gözlem	261	261	261	261	261	261

Tablo 3'de verilen korelasyon matrisine bakıldığında, sadece GSYH ile D1 değişkeni arasındaki ilişkinin nispeten kuvvetli (yaklaşık 0.727) olduğu görülmektedir. Diğer taraftan TEKBIL değişkeni dışındaki değişkenlerin GSYH negatif korelasyonlu olması dikkati çekmektedir. KAMUHARC

değişkeninin GSYH dışındaki diğer tüm değişkenlerle pozitif, FINYARD değişkeninin ise KAMUHARC dışındaki tüm değişkenlerle negatif korelasyonlu olduğu görülmektedir.

**Tablo 3: Korelasyon Matrisi**

Değişkenler	GSYH	KAMUHARC	EGTKAT	TEKBİL	FINYARD	D1
GSYH	1.0000	-0.2393	-0.0308	0.0734	-0.0124	-0.7271
KAMUHARC	-0.2393	1.0000	0.2141	0.0758	0.5951	0.1140
EGTKAT	-0.0308	0.2141	1.0000	0.1155	-0.0206	-0.0070
TEKBİL	0.0734	0.0758	0.1155	1.0000	-0.1323	-0.0595
FINYARD	-0.0124	0.5951	-0.0206	-0.1323	1.0000	-0.0114
D1	-0.7271	0.1140	-0.0070	-0.0595	-0.0114	1.0000

Panel veri analizinde birim kök önemli bir yere sahiptir. Bu çalışmada birim kökün varlığı ile ilgili olarak, literatürde panel birim kök kapsamında geliştirilen testlerden Levin, Lin ve Chu (2002) ile Im, Pesaran ve Shin (2003) testleri yapılmıştır. Tablo 4’de çalışmada kullanılan göstergelerin panel birim kök testlerinin sonuçları yer almaktadır. Buna göre, olasılık değerlerinden de anlaşılacağı üzere, ele alınan tüm göstergelerin (\*sadece KAMUHARC ile EGTKAT göstergeleri Im, Pesaran ve Shin (2003) testinin sabitli-trendli durumunda anlamsız çıkmıştır) düzeyinde durağan oldukları görülmektedir.

**Tablo 4: Panel Birim Kök Sonuçları**

LEVIN, LIN VE CHU (2002)				
Değişkenler	Sabitli-Trendsiz		Sabit-Trendli	
	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık
GSYH	-9.76	0.000	-9.34	0.000
KAMUHARC	-5.55	0.000	-7.33	0.000
EGTKAT	-9.95	0.000	-6.09	0.000
TEKBİL	-5.05	0.000	-10.08	0.000
FINYARD	-26.45	0.000	-34.06	0.000
IM, PESARAN VE SHIN (2003)				
Değişkenler	Sabitli-Trendsiz		Sabit-Trendli	
	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık
GSYH	-5.73	0.000	-2.18	0.014
KAMUHARC	-2.00	0.022	-0.41*	0.339
EGTKAT	-3.19	0.000	0.19*	0.575
TEKBİL	-1.69	0.045	-1.77	0.039
FINYARD	-7.77	0.000	-4.13	0.000

Tablo 5’de iki aşamalı Arellano ve Bover/Blundell ve Bond’un Sistem Genelleştirilmiş Momentler Tahmincisi kullanılarak elde edilen sonuçlar yer almaktadır. Tahmin gerçekleştirilirken olası otokorelasyon ve değişen varyans problemlerini dikkate almak amacıyla dirençli standart hatalar kullanılmıştır. Tablodan da görülebileceği gibi, açıklayıcı değişkenler bağımlı değişkeni açıklamada istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna göre, eğitime katılım oranı, teknik bilimlerdeki (matematik, fen ve teknoloji) mezuniyet oranı ve öğrencilere yapılan finansal yardımların oranı GSYH’yi pozitif, eğitime yapılan kamu harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıladaki payının ise GSYH’yi beklentilerin tersi yönünde (negatif) etkilemektedir. Kamu eğitim harcamalarının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı ve teknik bilimlerdeki (matematik, fen ve teknoloji) mezuniyet oranı %10 düzeyinde anlamlı kabul edilmiştir. Eğitime katılım oranı, teknik bilimlerdeki (matematik, fen ve teknoloji) mezuniyet oranı ve öğrencilere yapılan finansal yardımların oranındaki %1’lik bir artış GSYH’yi sırasıyla %0.05, %0.07 ve %0.10 oranında artırırken, KAMUHARC’daki %1’lik bir artış GSYH’yi yaklaşık %0.5 oranında azaltmaktadır. Wald ki-kare istatistik değerine<sup>6</sup>(190.67) göre modelin tahmini doğrudur. Tablodan bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin de (0.23) %1 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir.

Katsayı tablosunun altında Arellano ve Bond’un otokorelasyon testi, Sargan, Hansen ve Fark-Hansen testleri yer almaktadır. Birinci mertebeden otokorelasyon testi istatistik değerine ( $z = -3.01$ ) göre otokorelasyonun olmadığını belirten  $H_0$  hipotezi reddedilmiştir. Buna karşın ikinci mertebeden otokorelasyonun varlığını araştıran testin sonucuna göre ( $z = -1.19$ ) modelde otokorelasyonun olmadığını gösteren  $H_0$  hipotezi reddedilememiştir. Netice itibarıyla modelde hata teriminin ardışık değerleri arasında bir ilişki olmadığı görülmüştür. Diğer taraftan modelde olası bir içsellik probleminin olup-olmadığı bir başka ifadeyle araç değişkenlerin geçerliliği Sargan ve Hansen testleri kullanılarak test edilmiştir. Sargan testinin sonuçlarına ( $\chi^2 = 235.14$ ) göre  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla modelde aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerli değildir. Buna karşın dirençli olan (değişen varyans durumunda tutarlı sonuçlar üretebilen) Hansen testlerine göre (J testi,  $\chi^2 = 26.81$ , fark eşitliğinde,  $\chi^2 = 24.00$ ) modelde aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerlidir. Yani araç değişkenler geçerlidir. Araç değişkenlerin geçerli olması modelde bir içsellik problemi olmadığını, bir başka deyişle gecikmeli bağımlı değişkenin hata terimindeki bireysel etki ile korelasyonlu olmadığını göstermektedir. Araç değişkenlerin geçerli olmasında etkili olan bir başka faktör de araç değişken sayısının gözlem sayısından fazla olmamasıdır (Roodman, 2007). Tablodan da görüleceği üzere modelde kullanılan araç değişken sayısı 59 iken, gözlem sayısı 239’dur. Bu durum da modelde araç değişken kullanımının uygun olduğuna işaret etmektedir.

<sup>6</sup> Modelin genel olarak anlamlı olup olmadığını gösteren bir istatistik değeridir (Yerdelen Tatoğlu, 2012: 39).

**Tablo 5: Dinamik Panel Tahmini, İki Aşamalı Arellano ve Bover/Blundell ve Bond'un Sistem Genelleştirilmiş Momentler Tahmincisi (Dirençli Standart Hatalar İle)**

Gözlem Sayısı = 239 Grup Sayısı: 28						
Grup Başına Düşen Gözlem Sayısı, min:3 ort: 8.85 mak: 10						
Araç değişken sayısı: 59						
Wald chi2(3) = 190.67 Prob> chi2 = 0.000						
	KATSAYI	STANDART HATA	z İSTATİSTİĞİ	P >  z	%95 GÜVEN ARALIĞI	
GSYH L1.	0.2369573	0.03655	6.48	0.000	0.1653205	0.308594
KAMUHARC	-0.4781507	0.2552341	-1.87*	0.061	-0.9784003	0.022099
EGTKAT	0.0536045	0.0188382	2.85	0.004	0.0166824	0.0905266
TEKBİL	0.069599	0.042665	1.63*	0.103	-0.0140229	0.1532209
FINYARD	0.1012094	0.0490663	2.06	0.039	0.0050412	0.1973777
D1	-6.805989	0.8916508	-7.63	0.000	-8.553592	-5.058385
Birinci farklarda AR(1) için Arellano-Bond testi: z = -3.01 Pr> z = 0.003						
İkinci farklarda AR(2) için Arellano-Bond testi: z = -1.19 Pr> z = 0.233						
Sargan testi: chi2 (53) = 235.14 Prob> chi2 = 0.000						
Hansen J testi: chi2 (53) = 26.81 Prob> chi2 = 0.999						
Fark Hansen Testleri						
Düzye Eşitliği İçin GMM Araçları						
Hansen Testi: chi2 (44) = 24.00 Prob> chi2 = 0.994						
iv(tekbil finyard egtkat kamuharc d1)						
Hansen Testi: chi2 (48) = 25.25 Prob> chi2 = 0.997						

Not: \*Değişken, %10 düzeyinde anlamlıdır.

Sonuçlar eğitim ile iktisadi büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu yönündeki literatürde yer alan ampirik bulgular ile örtüşmektedir. Bu nedenle ekonomik büyüme düzeyini artırmanın bir yolunun da eğitimden geçtiği, bu nedenle ülkelerin eğitime yani beşeri sermayeye yatırım yapmalarının oldukça önemli olduğu ifade edilebilir.

## SONUÇ

Ekonomilerin ekonomik büyümeyi sağlayabilmeleri için fiziksel sermayenin yanında beşeri sermayeye ihtiyaç duyacakları bir gerçektir. Çünkü bilim ve teknolojinin ilerlemesi için insanın eğitilmesi gerekmektedir. Eğitim ve sağlık yönünden insanlara iyi olanakların sunulması hem ekonominin beşeri sermaye stokunu artırmakta hem de ekonomik büyümenin sağlanmasında önemli katkı sağlamaktadır.

Beşeri sermayenin en önemli unsurlarından biri olan eğitim, işgücünün nitelikli hale getirilmesini sağlamaktadır. Toplumda eğitim seviyesinin yükselmesi, sosyo-ekonomik gelişmenin sağlanmasının itici gücüdür. Çünkü eğitim seviyesi yükselen bireyler hem sosyal hem de ekonomik



açıdan kendilerini geliştirmektedirler. Ekonomi açısından bakıldığında işgücünün nitelikli hale gelmesi üretim seviyesinin artmasına ve üretim kalitesinin yükselmesine neden olmaktadır.

Bu çalışmada eğitimin ekonomik büyümeye etkisini araştırmak amacıyla 28 tane Avrupa Birliği ülkesinin (Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, Hırvatistan, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç ve Birleşik Krallık) 2000-2010 dönemine ait verileri kullanılarak dinamik panel analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda, eğitime katılım oranı (EGTKAT), teknik bilimlerdeki (matematik, fen ve teknoloji) mezuniyet oranı (TEKBİL) ve öğrencilere yapılan finansal yardımların oranı (FINYARD) ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Bu bağlamda bakıldığında eğitimin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini söylemek mümkündür. Söz konusu bulgular, literatürdeki yapılan çoğu çalışmayla paralellik göstermektedir. Lin (2004), Zhang ve Zhuang (2011), Jalil ve Idrees (2013) ile Özşahin ve Karaçor (2013) bu çalışmalardan bazılarıdır. Ayrıca bu çalışmada, kamu eğitim harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payı (KAMUHARC)'ın ise ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediği görülmüştür. Kamu eğitim harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıladaki payının ekonomik büyümeyi negatif olarak etkilemesinin sebebi bu tür kamu harcamalarının ekonomide daha uzun vadede etkisini göstermesi olabilir. Söz konusu bulgu, Daşdemir (2008)'in çalışmasındaki bulgularla benzerlik göstermektedir.

Eğitimin ekonomik büyüme açısından etkisinin artırılması ülkelerin uzun vadeli ve kaliteli eğitim politikalarına bağlıdır. Eğitime katılım oranının arttırılması, eğitim-öğretim müfredatının küresel rekabet koşullarına bağlı olarak hazırlanması, kamu eğitim harcamalarının verimli olarak harcanması ve üniversitenin teorik altyapılı eğitim yerine uygulamalı olarak eğitim vermesine bağlı olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanması ekonomik büyüme açısından önem arz etmektedir.

## KAYNAKÇA

- Afşar, M. (2011). Eğitimin Ekonomik Temelleri ve Ekonomik Büyüme. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları.
- Afzal, M., Rehman, H. U., Farooq, M. S. ve Sarwar, K. (2011). "Education and Economic Growth in Pakistan: A Cointegration and Causality Analysis". *International Journal of Educational Research*, 50(5-6), 321-335.
- Aghion, P. ve Howitt, P. (2009). *The Economics of Growth*. London: The MIT Press.
- Amiri, A. ve Ventelou, B. (2012). "Granger Causality between Total Expenditure on Health and GDP in OECD: Evidence from the Toda-Yamamoto Approach". *Economics Letters*, 116(3), 541-544.
- Arellano, M. ve Bover, O. (1995). "Another look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models". *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51.
- Asteriou, D. ve Agiomirgianakis, G. M. (2001). "Human Capital and Economic Growth Time Series Evidence from Greece". *Journal of Policy Modeling*, 23(5), 481-489.
- Atik, H. (2006). *Beşeri Sermaye, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme*. Birinci Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Ay, A. ve Yardımcı, P. (2008). "Türkiye'de Beşeri Sermaye Birikimine Dayalı Ak Tipi İçsel Ekonomik Büyümenin Var Modeli ile Analizi (1950-2000)". *Maliye Dergisi*, (155), 39-54.

- Baldacci, E., Clements, B., Gupta, S. ve Cui, Q. (2008). "Social Spending, Human Capital, and Growth in Developing Countries". *World Development*, 36(8), 1317-1341.
- Barro, R. J. (1998). "Human Capital and Growth in Cross-Country Regressions". [http://garrido.pe/lecturas/documentos/BARRO%20\(1998\)%20Human%20capital%20and%20growth%20in%20cross-country%20regressions.pdf](http://garrido.pe/lecturas/documentos/BARRO%20(1998)%20Human%20capital%20and%20growth%20in%20cross-country%20regressions.pdf), Erişim Tarihi: 08.08.2014.
- Barro, R. J. (1999). "Human Capital and Growth in Cross-Country Regressions". <http://www.iei.liu.se/nek/makroekonomi-med-inriktning-mot-tillvaxt-teori-7-5-hp-730a11/artiklar-och-bokkapitel/1.418623/Barro1999.pdf>, Erişim Tarihi: 08.08.2014.
- Barro, R. J. ve Sala-i-Martin, X. (2001). *Economic Growth*. 3rd Printing, London: The MIT Press.
- Berber, M. (2006). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma*. Üçüncü Baskı, Trabzon: Derya Kitabevi.
- Blundell, R. ve Bond, S. (1998). "Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models". *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143.
- Bozkurt, H. (2010). "Eğitim, Sağlık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiler: Türkiye İçin Bir Analiz". *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 5(1), 7-27.
- Branson, W. H. (1995). *Makro İktisat Teorisi ve Politikası*. İ. Kanyılmaz (Çev.). İstanbul: Alfa Basım Yayın Dağıtım.
- Chi, W. (2008). "The Role of Human Capital in China's Economic Development: Review and New Evidence". *China Economic Review*, 19(3), 421-436.
- Cypher, J. M. ve Dietz, J. L. (2004). *The Process of Economic Development*. 2nd Edition, London and New York: Routledge.
- Çakmak, E. ve Gümüş, S. (2005). "Türkiye'de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Ekonometrik Bir Analiz (1960-2002)". *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 60(1), 59-72.
- Çalışkan, Ş., Karabacak, M. ve Meçik, O. (2013). "Türkiye'de Eğitim-Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1923-2011 (Kantitatif Bir Yaklaşım)". *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(21), 29-48.
- Çetin, M. ve Ecevit, E. (2010). "Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi". *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 166-182.
- Çoban, O. (2004). "Beşeri Sermayenin İktisadi Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği". *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (30), 131-142.
- Daşdemir, A. M. (2008). *AB Üyesi Ülkelerde Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi (Yüksek Lisans Tezi)*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- De Meulemeester, J.-L. ve Rochat, D. (1995). "A Causality of the Link Between Higher Education and Economic Development". *Economics of Education Review*, 14(4), 351-361.
- Denison, E. F. (1962). "Education, Economic Growth, and Gaps in Information". *The Journal of Political Economy*, 70(5), 12-128.
- Er, Ş. (2009). *Dinamik Panel Veri Analizi ve Bir Uygulama (Doktora Tezi)*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erdoğan, M. M. (2009). "Beşeri Gelişme Perspektifinden Türkiye'de Kamu Eğitim ve Sağlık Harcamaları". *Uluslararası Sosyal Haklar Sempozyumu*. 22-23 Ekim. Ankara: Belediye-İş Sendikası Yayını, 324-336.
- Ertuğrul, H. M. ve Uçak, A. (2013). "Ekonomik Büyüme İstihdam İlişkisi: Türkiye için Dinamik Bir Uygulama". *International Journal of Human Sciences*, 10 (1), 661-675.
- Eser, K. ve Ekiz Gökmen, Ç. (2009). "Beşeri Sermayenin Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkiler: Dünya Deneyimi ve Türkiye Üzerine Gözlemler". [http://www.sobiad.org/eJOURNALS/dergi\\_SBD/arsiv/sbd-2009/04kadir\\_eser.pdf](http://www.sobiad.org/eJOURNALS/dergi_SBD/arsiv/sbd-2009/04kadir_eser.pdf), Erişim Tarihi: 11.09.2013.
- Eurostat (2013). "Education and Training Indicators". <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/education/data/database>, Erişim Tarihi: 10.12.2013.

- Evans, A. D., Green, C. J. ve Murinde, V. (2002). "Human Capital and Financial Development in Economic Growth: New Evidence Using The Translog Production Function". *International Journal of Finance and Economics*, 7(2), 123-140.
- Frini, O. ve Muller, C. (2012). "Demographic Transition, Education and Economic Growth in Tunisia". *Economic Systems*, 36(3), 351-371.
- Gökbayrak, Ş. (2008). "Uluslararası Göç ve Kalkınma Tartışmaları: Beyin Göçü Üzerine Bir İnceleme". *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 63(3), 66-82.
- Güner, A. (2020). "Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin (Kıbrıs Cumhuriyeti'nin) Avrupa Birliği Üyeliğinin Kıbrıs Sorununa Etkisi". *Yakın Dönem Türkiye Araştırmaları*, (37), 95-118.
- Günsoy, G. (2013). "Geleneksel Büyüme Teorileri". G. Günsoy ve Z. Erdinç (ed.), *İktisadi Büyüme*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Yayınları.
- Gyimah-Brempong, K. ve Wilson, M. (2004). "Health Human Capital and Economic Growth in Sub-Saharan African and OECD Countries". *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 44(2), 296-320.
- Hoşgörür, V. ve Gezgin, G. (2005). "Ekonomik ve Sosyal Kalkınmada Eğitim". [http://efdergi.yyu.edu.tr/makaleler/cilt\\_II/vural\\_hosgor.doc](http://efdergi.yyu.edu.tr/makaleler/cilt_II/vural_hosgor.doc), Erişim Tarihi: 10.09.2013.
- Ikonen, P. (1999). "Further Testing of the Human-Capital Augmented Solow Model". [http://www.vatt.fi/file/vatt\\_publication\\_pdf/k189.pdf](http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k189.pdf), Erişim Tarihi: 03.07.2014.
- Im, K. S., Pesaran, M. H. ve Shin, Y. (2003). "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels". *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.
- Jalil, A. ve Idrees, M. (2013). "Modelling the Impact of Education on the Economic Growth: Evidence from Aggregated and Disaggregated Time Series Data of Pakistan". *Economic Modelling*, 31, 383-388.
- Kar, M. ve Ağır, H. (2006). "Türkiye'de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Eşbütünleşme Yaklaşımı İle Nedensellik Testi, (1926-1994)". *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(11), 51-68.
- Karadeniz, O. (2007). "Türkiye'de Beşeri Sermayenin Durumu ve Çeşitli Ülkelerle Karşılaştırması". O. Karadeniz (ed.), *Avrupa Birliği Yolunda Türkiye'de Eğitim ve Beşeri Sermaye*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kaya, A. A. (2007a). "Ekonomik Büyümenin Belirleyici ve Dışsal Büyüme Kuramları". E. Kutlu (ed.), *İktisadi Kalkınma ve Büyüme*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Yayınları.
- Kaya, A. A. (2007b). "İçsel Büyüme Kuramları". E. Kutlu (ed.), *İktisadi Kalkınma ve Büyüme*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Yayınları.
- Kaynak, M. (2011). *Büyüme Teorileri Giriş*. İkinci Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Keskin, A. (2011). "Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü ve Türkiye". *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(3-4), 125-153.
- Kibritçiöğlü, A. (1998). *İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 53(1-4), 207-230.
- Koç, A. (2013). "Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Yatay Kesit Analizi ile AB Ülkeleri Üzerine Bir Değerlendirme". *Maliye Dergisi*, 165, 241-258.
- Kwon, D.-B. (2009). "Human Capital and Its Measurement". <http://www.oecd.org/site/progresskorea/44109779.pdf>, Erişim Tarihi: 11.11.2013.
- Levin, A., Lin, C.-F. ve Chu, C.-S. James (2002). "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties". *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.
- Li, H. ve Huang, L. (2009). "Health, Education, and Economic Growth in China: Empirical Findings and Implications". *China Economic Review*, 20(3), 374-387.
- Lin, T.-C. (2003). "Education, Technical Progress, and Economic Growth: The Case of Taiwan". *Economics of Education Review*, 22(2), 213-220.

- Lin, T.-C. (2004). "The Role of Higher Education in Economic Development: An Empirical Study of Taiwan Case". *Journal of Asian Economics*, 15(2), 355-371.
- Malthus, T. (1998). "An Essay on the Principle of Population". <http://www.esp.org/books/malthus/population/malthus.pdf>, Erişim Tarihi: 11.10.2013.
- Mercan, M. ve Sezer, S. (2014). "The Effect of Education Expenditure on Economic Growth: The Case of Turkey". *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 109, 925-930.
- Narayan, S., Narayan, P. K. ve Mishra, S. (2010). "Investigating the Relationship Between Health and Economic Growth: Empirical Evidence from a Panel 5 Asian Countries". *Journal of Asian Economics*, 21(4), 404-411.
- OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) (2001). "Glossary of Statistical Terms". <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1264>, Erişim Tarihi: 29.05.2013.
- Oketch, M. O. (2006). "Determinants of Human Capital Formation and Economic Growth of African Countries". *Economics of Education Review*, 25(5), 554-564.
- Özsağır, A. (2008). "Dünden Bugüne Büyümenin Dinamiği". *Karamanoğlu MehmetBey Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (14), 332-347.
- Özşahin, Ş. ve Karaçor, Z. (2013). "Ekonomik Büyümenin Belirleyicilerinden Biri Olarak Beşeri Sermaye: Yükseköğrenimin Türkiye Ekonomisi İçin Önemi". *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6 (1), 148-162.
- Pereira, J. ve Aubyn, M. St. (2009). "What Level of Education Matters Most for Growth? Evidence from Portugal". *Economics of Education Review*, 28(1), 67-73.
- Romer, P. M. (1986). "Increasing Returns and Long-Run Growth". *The Journal of Political Economy*, 94 (5), 1002-1037.
- Roodman, D. (2007). "A Short Note on the Theme of too Many Instruments". [http://mercury.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/37952/ipublicationdocument\\_singledocument/4f373fe2-aa66-4b7e-98c3-17823023e272/en/2007\\_08\\_13.pdf](http://mercury.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/37952/ipublicationdocument_singledocument/4f373fe2-aa66-4b7e-98c3-17823023e272/en/2007_08_13.pdf), Erişim Tarihi: 13.12.2013.
- Sanders, N. (2008). "Chapters 7 and 8- Solow Model Basics". [http://njsanders.people.wm.edu/101/Ch7\\_8\\_Handout.pdf](http://njsanders.people.wm.edu/101/Ch7_8_Handout.pdf), Erişim Tarihi: 10.06.2014.
- Self, S. ve Grabowski, R. (2003). "Education and Long-Run Development in Japan". *Journal of Asian Economics*, 14(4), 565-580.
- Selik, M. (1982). *Marksist Değer Teorisi*. Dördüncü Baskı, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- Smith, A. (2005). "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations". <http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/wealth-nations.pdf>, Erişim Tarihi: 20.10.2013.
- Solow, R. M. (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth". *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Solow, R. M. (1957). "Technical Change and the Aggregate Production Function". *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320.
- Şimşek, M. (2006). *Beşeri Sermaye ve Beyin Göçü Kapsamında Türkiye*. Birinci Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Şimşek, M. ve Kadılar, C. (2010). "Türkiye'de Beşeri Sermaye, İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Nedenellik Analizi". *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 115-140.
- Taban, S. (2008). *İktisadi Büyüme Kavram ve Modeller*. Birinci Baskı, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Taban, S. (2010). *İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye*. Bursa: Ekin Basım Dağıtım Yayın.
- Telatar, O. M. ve Terzi, H. (2010). "Nüfus ve Eğitimin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Türkiye Üzerine Bir İnceleme". *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 197-214.
- Tsamadias, C. ve Prontzas, P. (2012). "The Effect of Education on Economic Growth in Greece over the 1960-2000 period". *Education Economics*, 20(5), 522-537.
- TÜSİAD (Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği) ve OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) (2005). "Ekonomik Büyüme Anlamak." [http://www.tusiad.org.tr/\\_rsc/shared/file/No5.pdf](http://www.tusiad.org.tr/_rsc/shared/file/No5.pdf), Erişim Tarihi: 17.10.2013.

- Tzeremes, N. (2014). “The Effect of Human Capital on Countries’ Economic Efficiency”. *Economic Letters*, 124(1), 127-131.
- Umutlu, G., Yılmaz, F. A. ve Günel, S. (2011). “Ekonomik Büyüme Farklılıklarının İncelenmesi: OECD Ülkeleri İçin Bir Uygulama”. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(22), 351-372.
- Ülgen, G. (2002). *İktisat Bilimine Giriş*. Birinci Baskı, İstanbul: Der Yayınevi.
- Ünlü, U., Bayrakdaroğlu, A. ve Şamiloğlu, F. (2011). “Yönetici Sahipliği ve Firma Değeri: İMKB için Ampirik Bir Uygulama”. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 66(2), 201-214.
- Ünsal, E. M. (2007). *İktisadi Büyüme*. Birinci Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Wolff, E. (2000). “Human Capital Investment and Economic Growth: Exploring the Cross-Country Evidence”. *Structural Change and Economics Dynamics*, 11(4), 433-472.
- Worldbank (2013). “Indicators”. <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx?isshared=true>, Erişim Tarihi: 10.12.2013.
- Yaylalı, M. ve Lebe, F. (2011). “Beşeri Sermaye ile İktisadi Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi”. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 30(1), 23-51.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2012). *İleri Panel Veri Analizi Stata Uygulamalı*. Birinci Baskı, İstanbul: Beta.
- Yılmaz, Ö. ve Akıncı, M. (2012). *İktisadi Büyüme ve Makroekonomik Belirleyicileri*. Birinci Baskı, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Yumuşak, İ. G. ve Yıldırım, D. Ç. (2009). “Sağlık Harcamaları İktisadi Büyüme İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme”. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 4(1), 57-70.
- Zhang, C. ve Zhuang, L. (2011). “The Composition of Human Capital and Economic Growth: Evidence from China Using Dynamic Panel Data Anaysis”. *China Economic Review*, 22(1), 165-171.

Gönderilme Tarihi: 2 Aralık 2020; Revize Edilmiş Hali: 29 Aralık 2020; Kabul Tarihi: 29 Aralık 2020

## EFFECTS OF THE EUROPEAN GREEN DEAL ON TURKEY'S ELECTRICITY MARKET

Göktuğ ŞAHİN<sup>1</sup>

Muhammed Ali TAKSİM<sup>2</sup>

Burak YİTGİN<sup>3</sup>

### Abstract

As it is commonly believed that the planet is facing environmental disasters as a consequence of climate change problematics, the European Union intends to inspire a sustainable green transition. The European Commission presented "The European Green Deal" as an indicator of this leading mission, which is a reaction to a warming atmosphere, climate change and air pollution. The European Green Deal aims to transform the countries and citizens of the European Union into a fair and competitive environment where greenhouse gas emissions will be zero by 2050. Above all, the European Green Deal is also committed to transforming the greenhouse gas emissions of other countries. Turkey, one of the leading countries in terms of the volume of trade with Europe, is required to examine the issue of carbon emissions in detail. If it were not, the European Union and Turkey could end the commercial agreements under the carbon-border adjustment mechanism of the Commission aimed at reducing carbon leakage risk, where the electricity sector is one of Turkey's most associated greenhouse gas emissions sectors. The objective of this study is to examine the effects of the Green Deal on Turkey's electricity market from both the supply and demand side, which will be affected by the Deal's carbon limits or enforcement. In addition, in this study, a road map for Turkey's electricity market is offered via comparative analysis method under the requirements of The European Green Deal.

**Keywords:** European Green Deal, Electricity Markets, Energy, Energy Economics

**JEL Codes:** Q48, Q52, Q54, Q56, R11

### AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI'NIN TÜRKİYE ELEKTRİK PİYASASINA ETKİLERİ

#### Öz

Genel anlamda gezegenin, iklim değişikliğinin bir sonucu olarak çevresel felaketlerle karşı karşıya olduğuna inanıldığı için Avrupa Birliği, sürdürülebilir bir yeşil geçişe ilham vermeyi amaçlamaktadır. Avrupa Komisyonu, ısınan atmosfere, iklim değişikliğine ve hava kirliliğine tepki olan bu öncü motivasyonun bir göstergesi olarak "Avrupa Yeşil Mutabakatı"nı ortaya koymuştur. Avrupa Yeşil Mutabakatı, Avrupa Birliği ülkeleri ve vatandaşları açısından 2050 yılına kadar sera gazı emisyonlarının sıfır olacağı adil ve rekabetçi bir dönüşümü amaçlamaktadır. Ayrıca Avrupa Yeşil Mutabakatı, aynı

---

<sup>1</sup> Lecturer Doctor, Ankara Hacı Bayram Veli University, goktug.sahin@hbv.edu.tr, Ankara-Turkey, ORCID ID: 0000-0001-9925-9132

<sup>2</sup> Power Trader, Engie GEM Turkey, mataksim@gmail.com, İstanbul-Turkey, ORCID ID: 0000-0002-6487-4984

<sup>3</sup> PhD Candidate, Yeditepe University, burakyitgin@gmail.com, İstanbul-Turkey, ORCID ID: 0000-0002-8596-6466

\* This study is derived from the congress proceeding presented at the "4th International Congress on Economics, Finance & Energy (EFE'2020)".

Bu çalışma "4th International Congress on Economics, Finance & Energy (EFE'2020)" kongresinde sunulan bildiriden türetilmiştir.

zamanda diğer ülkelerin sera gazı emisyonları açısından da ilgili dönüşümü sağlamaya karardır. Avrupa ile ticaret hacmi açısından önde gelen ülkelerden biri olan Türkiye, karbon emisyonları konusunu detaylı olarak incelemek zorundadır. Aksi halde Avrupa Birliği ve özellikle elektrik sektörü gibi Sera Gazı Emisyonu ile yüksek derecede ilişkili olan sektörlerden birine sahip Türkiye arasındaki ticari anlaşmalar, karbon kaçağı riskini azaltmayı amaçlayan Komisyon'un karbon sınırı ayarlama mekanizması kapsamında sektöre uğrama riskine sahiptir. Bu çalışmanın amacı, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın sonucunda karbon limitlerinden veya uygulamasından etkilenecek olan Türkiye elektrik piyasası üzerindeki etkilerini hem arz hem de talep yönünden incelemektir. Ayrıca karşılaştırmalı olarak inceleme yapılan bu çalışmada, Avrupa Yeşil Mutabakatı gereklilikleri kapsamında Türkiye elektrik piyasası için bir yol haritası sunulmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Avrupa Yeşil Mutabakatı, Elektrik Piyasaları, Enerji, Enerji Ekonomisi

**JEL Kodları:** Q48, Q52, Q54, Q56, R11

## INTRODUCTION

As it is commonly believed that the planet is facing environmental disasters as a consequence of climate change problematics, the European Union (EU) intends to inspire a sustainable green transition. The European Commission presented “*The European Green Deal*” as an indicator of this leading mission, which is a reaction to a warming atmosphere, climate change and polluted air. The European Green Deal aims to transform the countries and citizens of the European Union into a fair and competitive environment where Greenhouse Gas (GHG) emissions will be zero by 2050.

Namely, the GHGs are considered as “*carbon dioxide (CO<sub>2</sub>), methane (CH<sub>4</sub>), nitrous oxide (N<sub>2</sub>O), hydrofluorocarbons (HFCs), perfluorocarbons (PFCs), sulphur hexafluoride (SF<sub>6</sub>) and natrium trifluoride (NF<sub>3</sub>)*”. The main driving forces behind GHG are the economic sectors and climate change have severe impacts on human activities. What is more, the five main emission source sectors can be listed as fuel combustion and fugitive emissions from fuels (energy including logistics); industrial processes and product use (IPPU); agriculture; land use, land use change and forestry (LULUCF); waste management (EUROSTAT, 2020a).

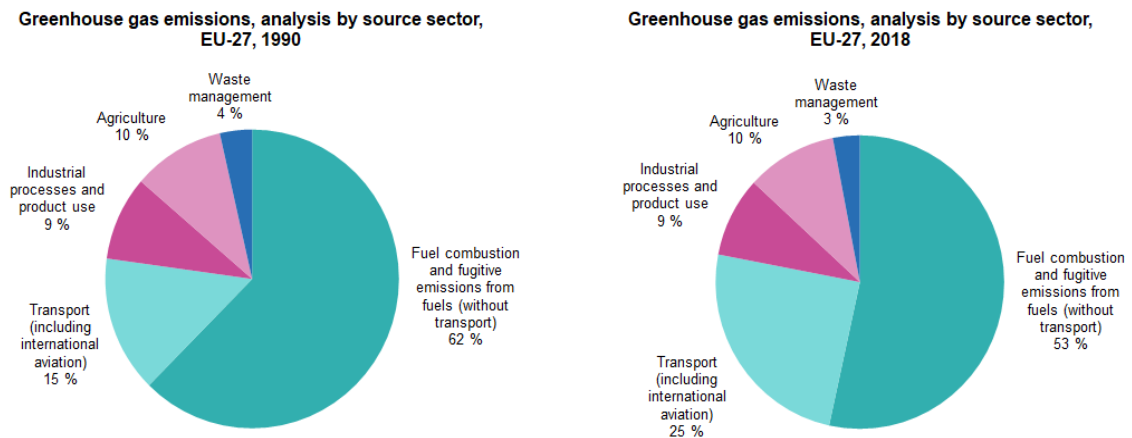
Climate change and global warming as a result of human activities are major threats for all the life in the world owing to the diverse and comprehensive effects on biodiversity, the environment, the economy, the human health and the well-being. It is a common concern for everyone who wants a global solution to reduce the threats and consequences of climate change. It is discussed by the Commission through European regulations and policies on the reasons and consequences of climate change and is an ambitious partner for international activities in this field. Also, high-quality data are extremely critical for tracking progress in reducing GHG emissions along with drivers, effects and adaptation to climate change.

The European Green Deal is also committed to the transformation of other countries. It is clearly observed in the ‘*Communication on The European Green Deal*’ (European Commission, 2019a);

*“As long as many international partners do not share the same ambition as the EU, there is a risk of carbon leakage, either because production is transferred from the EU to other countries with lower ambition for emission reduction, or because EU products are replaced by more carbon-intensive imports. If this risk materializes, there will be no reduction in global*

*emissions, and this will frustrate the efforts of the EU and its industries to meet the global climate objectives of the Paris Agreement.”.*

As the European countries and the rest of the world appear to have austere environmental issues, such as climatic impacts and extreme weather events in the near future, the EU is among the leading regions struggling with the climate change and trying to lower the GHG emissions. Globally, the “UN Framework Convention on Climate Change” which is an international environmental agreement for governing the struggle against climate change came into effect in 1994. It has been endorsed by 197 countries with all the member countries of the EU included. The main aim of the treaty is “*stabilization of greenhouse gas concentrations in the atmosphere at a level that would prevent dangerous anthropogenic interference with the climate system*”. Another international environmental agreement, which is the first one concurrent to the UN Framework Convention on Climate Change, is the Kyoto Protocol. The main aim of the agreement is to set obligatory targets for emission reduction objectives on industrialized countries again with all the member countries of the EU included. Furthermore, the most recent international environmental agreement is the Paris Agreement which came into effect in 2016 and can be identified as “*the first-ever universal, legally binding global climate agreement*”. The goals of the Paris Agreement are to regulate the globally increasing temperature, increase adaptive capacity, improve resilience and reduce vulnerabilities. In line with its 2030 framework of climate and energy, the EU has taken a lead in the international efforts to achieve the Paris Agreement on reduction of GHG emissions. Likewise, the EU has recently strengthened its pledge to becoming by 2050 the first continent to be climate-neutral (United Nations, 1992; United Nations, n.d.: a, b, c).



**Figure 1.** The EU GHG emissions share by source sector for 1990 and 2018. Source: EEA (2020)

The fuel combustion and fugitive emissions of fuels (energy excluding transport) have resulted in 53% with a lead in the EU 's overall GHG emissions in 2018, whereas that of 62% in 1990 is shown in Figure 1 where GHG emissions are obtained from the major sources.

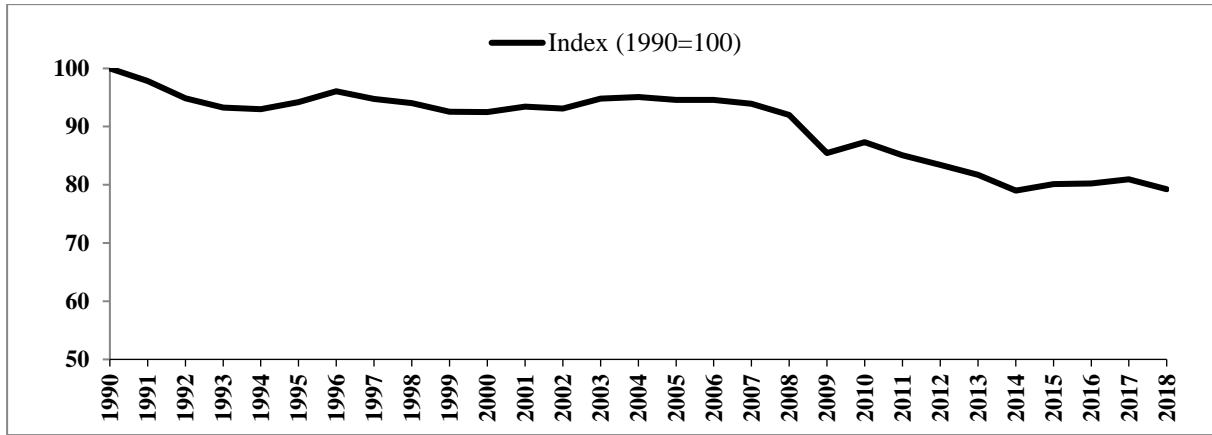


**Table 1.** Total GHG emissions by countries between 1990 and 2018 (LULUCF excluded and international aviation included) (Million tonnes of CO<sub>2</sub> equivalent)

	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2018	Share in EU-27 (2018) (%)
<b>EU-27</b>	4,911.6	4,626.5	4,543.4	4,647.1	4288.3	3936.7	3,893.1	100.0
<b>Austria</b>	79.4	80.7	82.0	94.4	86.7	80.7	81.5	2.1
<b>Belgium</b>	149.6	157.4	154.4	149.9	138.5	123.8	123.6	3.2
<b>Bulgaria</b>	102.5	75.5	59.8	64.7	61.2	62.5	58.6	1.5
<b>Croatia</b>	32.4	23.0	25.9	30.2	28.3	24.5	24.4	0.6
<b>Cyprus</b>	6.4	7.9	9.3	10.2	10.4	9.1	9.9	0.3
<b>Czechia</b>	199.6	158.5	151.2	150.0	141.8	130.0	129.4	3.3
<b>Denmark</b>	72.6	80.5	73.6	69.3	66.0	51.3	51.3	1.3
<b>Estonia</b>	40.4	20.2	17.3	19.2	21.1	18.3	20.2	0.5
<b>Finland</b>	72.2	72.7	71.3	71.2	77.4	57.1	58.8	1.5
<b>France</b>	556.9	553.7	567.2	570.7	527.9	475.0	462.8	11.9
<b>Germany</b>	1,261.6	1,136.4	1,063.0	1,016.4	966.9	931.0	888.7	22.8
<b>Greece</b>	105.8	112.0	129.0	139.1	121.1	98.4	96.1	2.5
<b>Hungary</b>	94.5	75.9	74.0	76.2	65.6	61.4	64.1	1.6
<b>Iceland</b>	4.0	3.8	4.6	4.5	5.3	5.5	6.2	0.2
<b>Ireland</b>	56.6	60.3	70.1	72.2	63.6	62.0	64.2	1.7
<b>Italy</b>	520.4	535.3	560.5	595.1	522.6	449.1	439.3	11.3
<b>Latvia</b>	26.6	13.1	10.6	11.6	12.6	11.5	12.2	0.3
<b>Lichtenstein</b>	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.0
<b>Lithuania</b>	48.4	22.5	19.6	22.9	21.0	20.6	20.6	0.5
<b>Luxembourg</b>	13.1	10.7	10.6	14.3	13.4	11.6	12.4	0.3
<b>Malta</b>	2.8	3.0	3.1	3.2	3.3	2.6	2.7	0.1
<b>Netherlands</b>	226.3	239.3	229.7	225.7	224.0	207.4	200.5	5.1
<b>Norway</b>	52.1	52.2	56.0	56.3	56.8	56.0	53.8	1.4
<b>Poland</b>	475.7	447.5	396.7	405.4	414.4	393.6	415.9	10.7
<b>Portugal</b>	60.2	70.4	83.7	88.0	71.6	71.0	71.6	1.8
<b>Romania</b>	248.8	187.9	143.6	151.8	124.7	117.1	116.5	3.0
<b>Slovakia</b>	73.6	53.4	49.3	51.4	46.5	42.0	43.5	1.1
<b>Slovenia</b>	18.7	18.7	19.1	20.5	19.6	16.8	17.6	0.5
<b>Spain</b>	294.2	335.6	398.4	455.0	371.3	352.5	352.2	9.0
<b>Sweden</b>	72.5	74.6	70.1	68.6	66.6	55.9	54.6	1.4
<b>Switzerland</b>	57.3	56.8	58.0	59.1	59.1	53.5	52.1	1.3
<b>Turkey</b>	219.9	248.6	300.4	340.5	404.8	483.8	533.0	13.7
<b>United Kingdom</b>	809.7	768.1	742.5	726.6	642.4	541.7	498.7	12.8

Source: EEA (2020)

When the GHG emissions of the member countries of the EU is examined, according to Table 1, the ranking of the top three countries' share in the total GHG emissions of the EU in 2018 is Germany (nearly the quarter of the emissions), France and Italy. In 2018, the leading growth in the GHG emission levels was in Cyprus while the leading decline was in Lithuania compared to 1990.



**Figure 2.** The EU GHG emissions trend between 1990 and 2018 (LULUCF excluded and international aviation included). Source: EEA (2020)

According to Figure 2, as the EU's GHG emissions between 1990 and 2018 are observed, the trend was downwards in general in the period of 1990 and 1999; stayed rather unchanged in the period of 1999 and 2008; abruptly downwards in 2009 (because of the global financial crisis); upwards in 2010; downwards in the period of 2011 and 2015; upwards to a slight extent in the period of 2015 and 2017. In 2018 GHG emissions declined by 2.1% compared to the previous year.

In a nutshell, in this study, it is aimed to examine the potential effects of The European Green Deal on Turkey's electricity market and the relevant issue is examined as follows: Firstly, a general information about The European Green Deal and the carbon border adjustment is given to have a brief insight about the subject. Afterwards, the situation of Turkey on GHG emissions is presented. Moreover, the potential impacts of the European Green Deal on Turkey's cross border electricity trade and on Turkey's power market and merit order are examined in detail. Finally, the findings are evaluated and a roadmap on the subject is proposed in the conclusion and discussion part.

## 1. THE EUROPEAN GREEN DEAL

The regulations brought by the EU on combating climate change, the incentives and the steps it wants to take in this regard continue as well as after the Paris Agreement in history. If the Paris Agreement is deeply examined, the sensitivity of the EU, which seems to be one of the most efficient implementers, can be seen in detail in the EU green deal. At this point, it has not only limited the Green Deal to certain sectors, but actually reflected this situation from the supply of end-user products that may affect climate change to energy consumption in homes and even agricultural policies.

The European Green Deal is the name given for all the action plans implemented by the EU in order to play a dominant role in the battle against the climate crisis and global warming. This agreement includes a series of studies aimed at making all the EU member states carbon-neutral by 2050. The key EU regulations and policies on the matter can be listed as follows (European Commission, 2019c); "Climate Change Investments, Contribution of Forests and Lands in Combating Climate Change, Energy Efficiency and Renewable Energy Investments, EU Emissions Trading System, Member States'

Objectives for Non-Emissions Trading Sectors, Preparing for the Effects of Climate Change, Progressively Reducing Fluorinated GHGs, Protecting the Ozone Layer, Reducing GHG Emissions in Transportation, Supporting Low-carbon Technologies.”.

In this sense, the EU implements a series of measures, especially the climate law and the carbon border tax, within the scope of this agreement. Simultaneously with these measures, the EU tries to support this process by creating various transition funds so that companies can move away from carbon and fossil-based energy and fuel in order to switch to green energy. The size of the funds allocated by Europe for environmental projects in the next 10 years is over one trillion dollars (European Parliament, 2020a). In this context, it is the leading fund set for a regulation on climate change in the history of the world and the EU.

Nowadays, the increasing need for energy along with price and production-based volatility in energy markets have turned the direction of investments around the world into clean energy, that is, green finance. Increasing awareness of global warming and environmental sensitivity has also directed the investments of governments, financial institutions, investors and businessmen to spend the least harmful technologies on the environment.

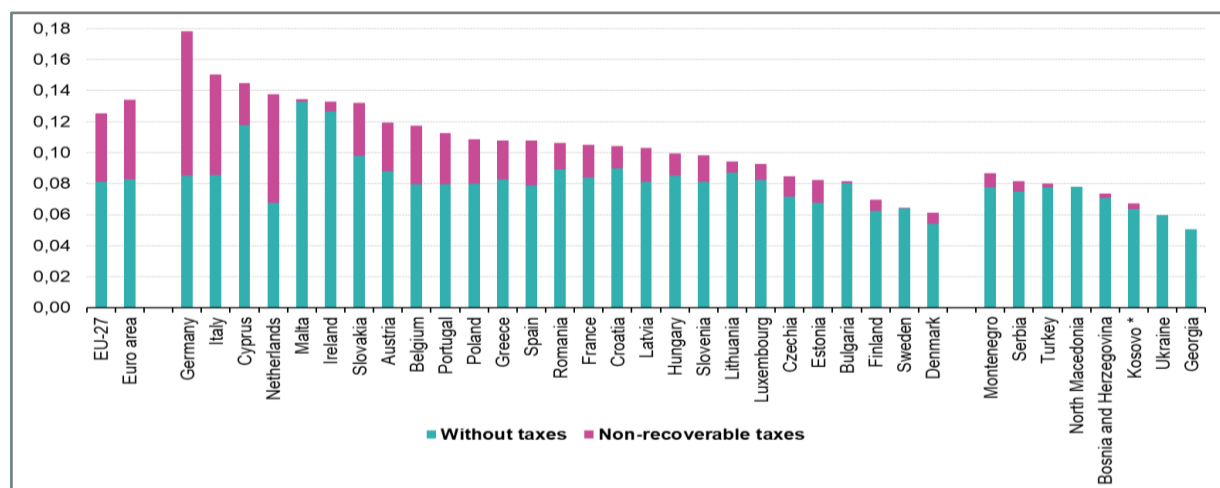
The main goal of the European Green Deal is described as a carbon neutral Europe and the aim is to achieve zero GHG emissions across Europe by 2050 as mentioned before. Actually, this statement does not mean zero emissions. It articulates zero emission increase compared to 1980. The first step is to create a new European Climate Law and put it into effect as soon as possible. In addition, when Europe's GHG emission value for 1990 is taken as reference, the 40% emission reduction target previously envisaged for 2030 has been raised to the 50-55% band.

The EU Commission plans to review all laws and regulations and align them with the European Green Deal goals. In this context, firstly, the Renewable Energy Directive and the Energy Efficiency Directive will start with, at the same time the Emission Trade Directive will be reviewed. These regulations are expected to be submitted to the EU Parliament in March 2021 (European Commission, 2019c). Consequently, the European Green Deal appears to be a guide that aims to increase the efficient use of resources, stop environmental pollution and climate change, and protect biological diversity with the help of the circular economy. This agreement is expected to be the basis for all decisions and regulations to be taken by the EU, especially in the next ten years, in order to create a carbon-neutral Europe in 2050.

Besides, Turkey may be effective and efficient in the development of the EU's digital energy market. EU's most important natural area of logistics Turkey, it can take an active role in EU gas and hydrogen infrastructure. Circular Economy will increase employment in Textile, Construction, Electronics and Plastics Sectors. The adaptation of Turkey's industry to Circular Economy will lead to product diversity and profitability and will also strengthen new employment. The Turkey's construction sector can undertake important projects in the EU by developing projects that comply with sustainable and energy efficiency standards. In addition, there are 50 million buildings in the EU's renovation stock

(European Parliament, 2020b). These small projects are also a great potential and opportunity for Turkish contractors. Turkey can be effective in areas from agriculture to digital technologies.

Essentially, one of the main goals of the European Green Deal is not only achieving the two aforesaid goals of Europe. The important feature that aspired to provide with the European Green Deal of Europe can be defined as increasing the competitiveness of the countries in the EU. At this point, the EU also comprehends the European Green Deal as a tool to save its own economy. The relative competitiveness of companies that act in line with the emission standards introduced by the EU outside Europe will decrease and they will be more competitive with neighboring countries with the European Green Deal. If the subject is examined in more detail, actually there is an emission trading system in the EU like the companies are responsible for the carbon emissions of the electricity they produce and consume. It would be appropriate to go through the sectors of cement, iron and steel which are the most carbon intensive electricity consuming sectors to give a concrete example.



**Figure 3.** The prices of electricity for non-household consumers in the first half of 2020 (EUR/kWh). Source: EUROSTAT (2020b)

Additionally, if there is full competition in the world in the basic economics concept, it is considered that the goods of all products in the world are equal unless they are the only comparative countries. As a case, let's take into account the cement plants from the countries close to the EU. The foresaid cement factory produces the electricity it consumes, sometimes using it more expensive that may vary between 20% and 30% due to the emission trading system and the additional costs it brings (IENE, 2020). Figure 3 represents the electricity prices of the non-household consumers in the first half of 2020. As it may be seen from the figure, the average electricity prices within the Europe is way higher compared to the neighboring countries. The main reason for this difference is the mandatory carbon cost in the EU. Considering that sectors such as cement and iron-steel are energy-intensive, it is apparent that countries within the EU will be less competitive than countries outside the EU. In this context, it is obvious that the cement producers exporting to Europe can provide it with much more advantageous prices compared to cement producers in the EU.

The main purpose of addressing this issue is that Europe, which aims to create a more environmentally friendly, sustainable and natural economy with its climate sensitivities, causes economic losses due to the fact that the whole world does not have the same mentality or the same practices. Many products that can be produced in Europe, especially energy-intensive products, are exported to Europe just because of these emission taxes and fees. This situation can be shown as one of the reasons of the increasing employment problem in the EU, rather than just a self-sufficient Europe. In this context, the EU basically aims to attain the producers within the EU to equal competition conditions with the producers outside the EU.

At this point, reducing carbon emissions is an attainable situation in terms of structure. It is extremely easy to design this on paper by introducing taxation and additional incentives. The EU's climate plan this time differs from one of the priorities at this point. Along with the regulation, the EU shows that the current climate understanding is requested not to harm its own economic power. The EU has already lost its competitiveness, especially in energy-intensive sectors in line with its climate policies, and its exports have decreased, and its imports have increased. The negative effects of these climate policies are observed not only in the trade balance but also in the unemployment data. When the related informative data of Turkey is observed, it can be seen that more than two times the spike in carbon emissions to 1990 levels is valid. The main reason behind this increase comes from the energy, industrial production, transportation and construction sectors. The EU aimed to reduce emissions by 50% compared to 1990 levels by 2030 and to create "*domestic climate neutrality*" by 2050 with the European Green Deal (European Commission, 2019b).

## 2. THE CARBON BORDER ADJUSTMENT

According to EUROFER (n.d.), the Carbon Border Adjustment (CBA) is a method to promote the EU's climate leadership by representing the carbon intensity of goods imported into the EU. This process is critical because the EU producers have the highest environmental and climate conservation targets in the world-and higher production costs that follow this initiative.

It is known that the details of the carbon border regulation will be clarified as a result of the meetings to be held with stakeholders in the next year. Although the details of this point are not yet finalized in the system and methodology, it is known what it aims at as of its philosophy. The EU wants to use its increased market power in line with new energy policies and create a more competitive environment. Although there are many regulations on how to do this, it mainly focuses on "*carbon leakage*". The basic rationale behind carbon leakage is this subject. If there is no "*carbon cost*" in every country in the world, there is no logic in applying this to products produced in the EU.

In a framework in which a good produced for 10 euros; it may be expected to have an additional cost of 2 euros coming from the ETS, in that sense it would cost 10 + 2 euros, with a total cost of 12 euros, even though the cost of goods to be imported from elsewhere in the EU is 11 euros as an example, consumer choice of a product of 11 euros will be fair. At this point, not only the producers in the EU

become less competitive, but also carbon emissions continued worldwide. Based on this example, it should be noted that the biggest deficit is in energy-intensive sectors worldwide. Electricity trade has the same problem from the EU perspective as well. The EU Commission is still working on its policy to overcome this issue as well; however, it is still uncertain and need to be implemented with the stakeholder engagement. Also, it is uncertain that which sectors the EU will prioritize under which headings and implement this policy (SHURA, 2020b).

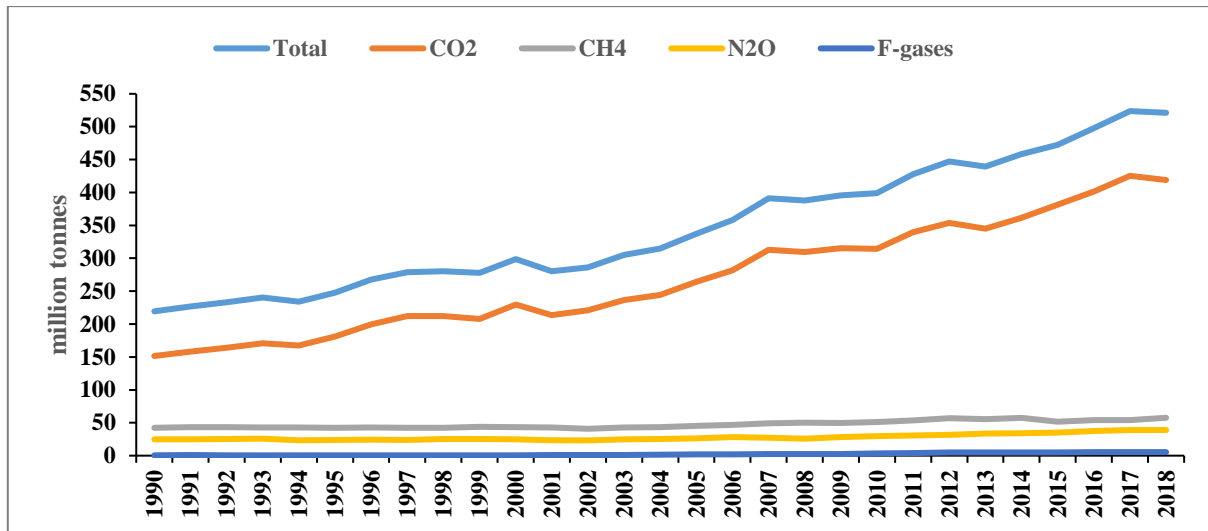
At this point, stakeholders pushed the EU commission to consider different implementation options. It is essential to declare under which standards a carbon emission system will be accepted within the EU and accordingly it will not be re-taxed at the EU border. Otherwise, double carbon taxation would be possible. The issue of how the importer obligations will be is a complete mystery. The most realistic approach in this matter is to categorize the products and determine the "*default benchmark levels*" on the basis of product groups. At this point, the EU averages can be taken as well as world averages.

Actually, it is well-known that the negotiations are being conducted between the World Trade Organization (WTO) and the European Commission. On the other hand, the fact that Turkey is considering at this situation is obviously far more complicated. Since 1995, Turkey has been a member of the EU Customs Union. The EU-Turkey Customs Union Agreement covers all products that are manufactured but not unprocessed agriculture, services and public procurement. Bilateral concessions to trade concern commodities from agriculture, coal and steel. The EU is not clear yet about how to regulate it, while it is one of Turkey's largest trading partner. One similar tariff can be applied to Turkey and Turkey's entry into the EU's emissions trading system is also among the foremost options. At this point, it is essential to discuss the options with an increase in the level and application of dialogue between Turkey and the EU.

In 2019, approximately 70 billion euros of imports from the EU is realized by Turkey while about 9 billion dollars of these exports came from energy-intensive industries. In the short term, sectors such as iron and steel, electricity and glass would have to pay this system's bill. Turkey will face the short-term cost of just a 12% export item, although these costs could be lethal on behalf of the sector concerned. It is well known that a crisis is often an opportunity. Carbon cost of protection on behalf of Turkey's trade with the EU are also another way of payment. Turkey's folding lower carbon prices would improve the productivity of the current industry, and these investments need to be minimized on behalf of EU trade due to higher productivity in the long run, which will make Turkey a more sustainable economy (SHURA, 2020a).

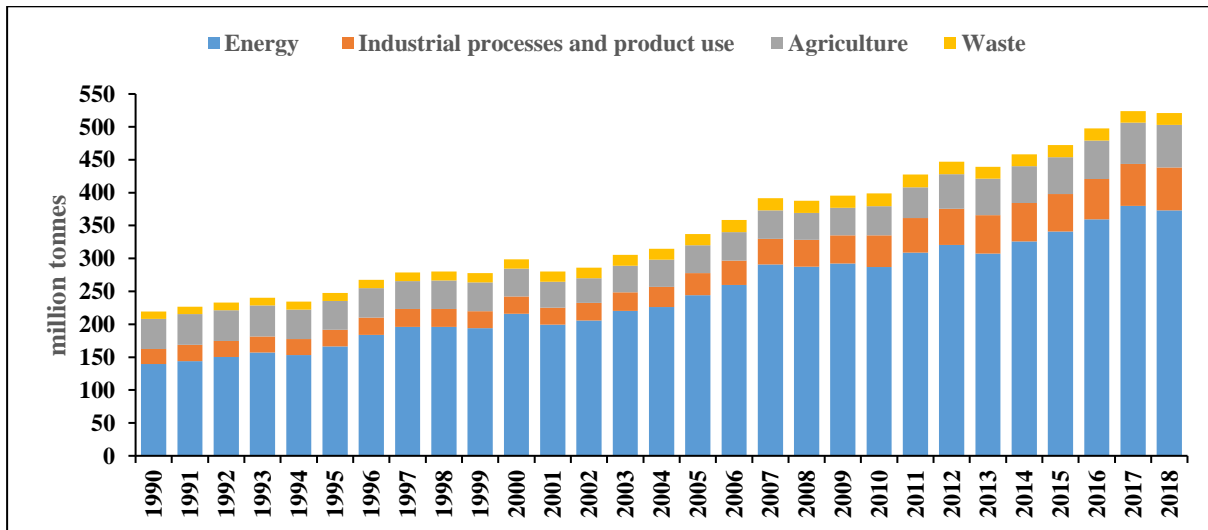
### **3. TURKEY'S GREENHOUSE GAS (GHG) EMISSIONS POSTURE**

The information related to Turkey's GHG emission is necessary for policies concerning climate issues in Turkey and the World. Turkey faces increases in GHG emissions alongside with the rapid growth in its economy.



**Figure 4.** GHG emissions of Turkey between 1990 and 2018 (million tonnes of CO<sub>2</sub> equivalent). Source: TURKSTAT (2020a)

In 2018, a total of 520.9 Mt GHG emissions were realized which indicates a 138% increase compared to 1990 and 0.5% decrease compared to 2017. As a result of the differentiation in the solid fuels' share of electricity generation, the emissions unimportantly decreased in 2018 (TURKSTAT, 2020a). Moreoverly, as shown in Figure 4, there is an increasing trend in the total emissions along with the CO<sub>2</sub> emissions, whereas CH<sub>4</sub>, N<sub>2</sub>O and Fluorinated gases (F-gases) emissions are not changing significantly between 1990 and 2018. Additionally, in 2018, total CO<sub>2</sub> emissions increased by 176.7%, total CH<sub>4</sub> emissions increased by 35.8% and N<sub>2</sub>O emissions increased by 56.8% compared to 1990 (excluding LULUCF).

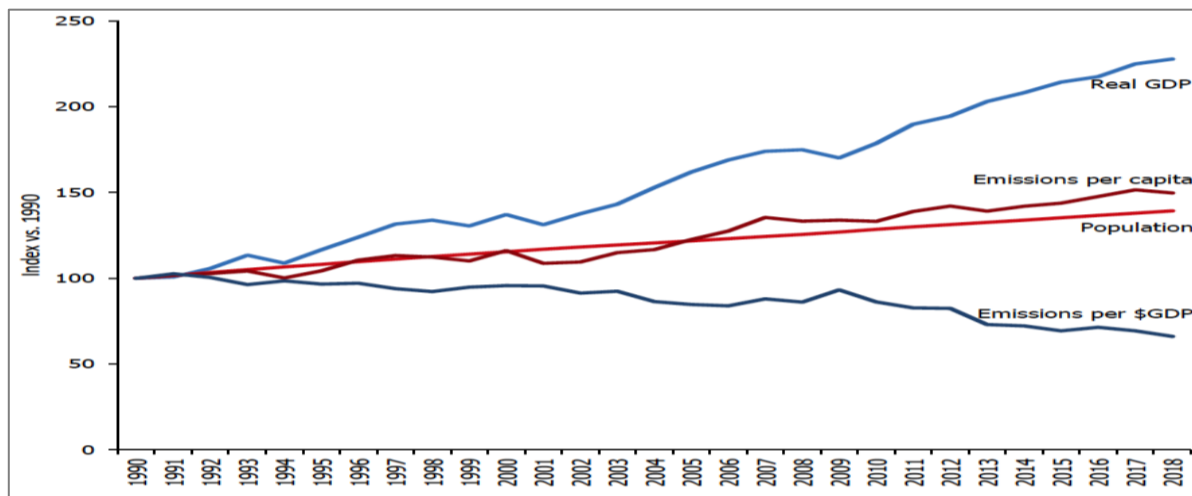


**Figure 5.** GHG emissions by sectors of Turkey between 1990 and 2018 (excluding LULUCF) (million tonnes of CO<sub>2</sub> equivalent). Source: TURKSTAT (2020a)

According to Figure 5, the annual changes in the GHG emissions for each sector are differentiating either in increasing or decreasing trends in 2018 compared to previous year whereas there is a continuous increasing trend in emissions of total and sectors by each between 1990 and 2018. In

2018, LULUCF and energy sectors are showing a decreasing trend while the ones with increasing trend are IPPU, agriculture and waste sectors. The main causes of the increase in emissions of energy sector in 2018 can be specified as the combustion emissions in public electricity, heat production sector and transport (TURKSTAT, 2020a).

As stated by TURKSTAT (2020a), Turkey's energy system is primarily powered by combustion of fuel, accompanied with fugitive emissions from fuels. It is followed by transport and storage of CO<sub>2</sub>. The main causes of overall emissions in 2018 were energy sector related emissions along with CO<sub>2</sub> emissions. Energy sector GHG emissions increased by 160.6% (CO<sub>2</sub> equivalent) from 1990 to 2018, as a general upward trend. In addition, GHG emissions share from heat and public electricity generation in overall fuel combustion was 24.4% in 1990 and 41.0% in 2018. The decline of the share of natural gas in electric generation in 2018 contributed to an increase in CO<sub>2</sub> emissions and a decline in consumption of fuel prior to 2017. On the other hand, as a result of population and production growth, the industrial process and product use (IPPU) sector emissions increased by 185.5% from 1990 to 2018. In 2018, the emissions from IPPU sector accounted for 12.4% of CO<sub>2</sub> and overall emissions of Turkey (excluding LULUCF) and CO<sub>2</sub> emissions accounted for 89.1% of overall IPPU emissions while N<sub>2</sub>O and CH<sub>4</sub> had minor impacts.



**Figure 6.** Turkey's GHG emissions per capita and per dollar of GDP between 1990 and 2018.  
Sources: World Bank (2020), TURKSTAT (2020b)

As it is aforementioned before and can be seen from Figure 6, Gross Domestic Product (GDP) and population show a positive correlation with the total GHG emissions. The core ground of the increase in total GHG emissions in Turkey is the growth of population and economy resulting in a growth in energy demand when the 1990-2018 period is investigated. Moreover, the data show that in times of the economic recessions along with the 1994, 1999, 2001 and 2008 economic crisis in Turkey's economy had directly caused a decrease of 2.5%, 0.9%, 6.2% and 1.0% in the total GHG emissions respectively in comparison with each previous year which is another alibi of the correlation between GDP and the total GHG emissions in Turkey (TURKSTAT 2020b).



#### 4. POTENTIAL IMPACTS OF THE EUROPEAN GREEN DEAL ON TURKEY'S CROSS BORDER ELECTRICITY TRADE

After the decisive statements from the European Commission, Turkey, one of the leading countries with respect to trade volume with Europe, is obliged to examine in detail the issue of carbon emissions. Otherwise, commercial agreements between EU and Turkey could be terminated by Commission's carbon border adjustment mechanism that is aiming to reduce the risk of carbon leakage.

**Table 2.** Import and export of EU (€) with Turkey between 2015 and 2019

Year	EU Import	EU Export	Trade Volume
2015	61,636,968,827	78,964,099,243	140,601,068,070
2016	66,592,315,973	77,917,299,315	144,509,615,288
2017	69,779,798,330	84,794,835,289	154,574,633,619
2018	76,191,980,788	77,147,191,691	153,339,172,479
2019	80,134,569,530	74,005,391,727	154,139,961,257

Source: European Commission Trade Statistics (2020)

Turkey and the EU are connected to each other with commercial ties as a result of their geographic and economic facts. According to European Commission Trade Database, it is seen that there is an increase of 9.6% in the last five years when the import and export figures between Turkey and EU are analyzed, as it is indicated in Table 2.

**Table 3.** Turkey's share with respect to the EU's total import and export volume (%)

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Import</b>	3.6	3.9	3.8	3.8	3.9
<b>Export</b>	4.4	4.5	4.5	3.9	3.6

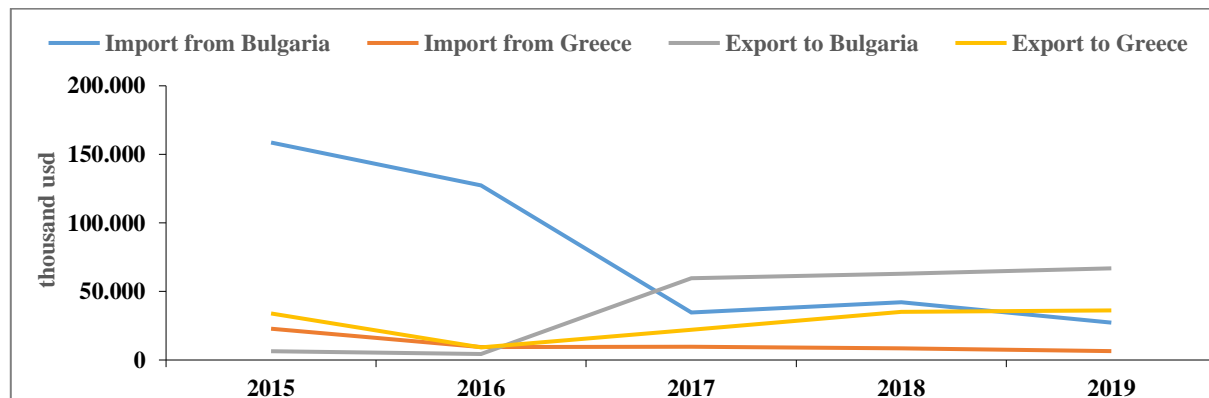
Source: European Commission Trade Statistics (2020)

Furthermore, it is calculated that Turkey has approximately 8% share of EU total trade volume for consecutive five years as it is indicated in Table 3. Based on these two statements we can say that the Turkey and the EU depend on extent trade with each other which cannot be underestimated. The EU has to reach an agreement with Turkey to prevent unfair competition and the leakage of carbon emissions into Europe as mentioned in European Green Deal.

According to the study by Aylor et al. (2020), how the foreign trade of EU will be shaped after the European Green Deal is argued, and the potential problems and solutions from the perspective of the EU along with other countries and companies that are trading with Europe are stated. It is claimed that refined petroleum products, pharmaceutical products, chemical products, basic metals, computer-electronic-optical products, electrical equipment and motor vehicles are the industries which will be affected enormously in terms of their carbon and trade intensity (Aylor et al., 2020). From the perspective of Turkey, these industries are under threat when Turkey's exports and imports of good are

taken into consideration, and, last but not the least, the cross-border electricity trading will be also affected as a result of the European Green Deal.

Turkey has been trading power physically by using interconnected lines along with European countries for nine years as stated by ENTSO-E that the third phase which is the limited commercial exchange of energy between Turkey with Bulgaria and Greece, began in June 2011 (European Commission, 2011). Physical power trading between Turkey, Bulgaria and Greece is counted as foreign trade since the physical electricity is delivered like other goods in classical trade. Companies are attended daily, monthly or yearly capacity auctions which are organized by national transmission system operators and they have the right to transmit electricity if they win the tender. However, since the Bulgaria and Greece are the members of EU, they are obliged to comply with the EU Emissions Trading Scheme (ETS) in electricity generation while the same mechanism is not applicable in Turkey. The EU-ETS is an EU climate change policy tool that helps industries to minimize their CO<sub>2</sub> emissions in a cost-efficient manner. It requires an emission ceiling for all major sources of CO<sub>2</sub> emissions (EEA, n.d.). Since coal and gas power plants are large CO<sub>2</sub> emission sources, Bulgarian and Greek power plants must pay carbon tax under the EU-ETS while Turkey's power plants do not have to pay this tax. The current situation of cross-border power trading between Turkey, Bulgaria and Greece causes unfair competition for Bulgarian and Greek power generators.



**Figure 7.** Turkey's cross-border trade of electricity between 2015 and 2019 with Bulgaria and Greece. Source: ITC (2020)

Furthermore, this is causing carbon leakage into Europe from Turkey which contradicts the objectives of the European Green Deal. As it is discussed before that European Commission intends to force non-EU countries to align with the agreement's goals. Under these conditions, Turkey's cross-border electricity trade is also at risk as other export sectors. International Trade Centre data indicate that, Turkey's power imports from Bulgaria decreased to 27 million dollars from 160 million dollars in five years while exports to Bulgaria is increased to 66 million dollars from 6 million dollars in five years. As same with Bulgaria border, Turkey's power imports from Greece decreased to 6 million dollars from 22 million dollars in five years while exports to Greece is increased to 36 million dollars from 33 million dollars in five years as it can be seen in Figure 7. If the European Commission introduces sanctions in the occurrence that Turkey fails to comply with the objectives of the European Green Agreement,

Turkey 's power export industry (as such a growing business in recent years with 100 million dollars of trade volume in 2019) would be at risk (ITC, 2020).

## 5. POTENTIAL IMPACTS OF THE EUROPEAN GREEN DEAL ON TURKEY'S POWER MARKET AND MERIT ORDER

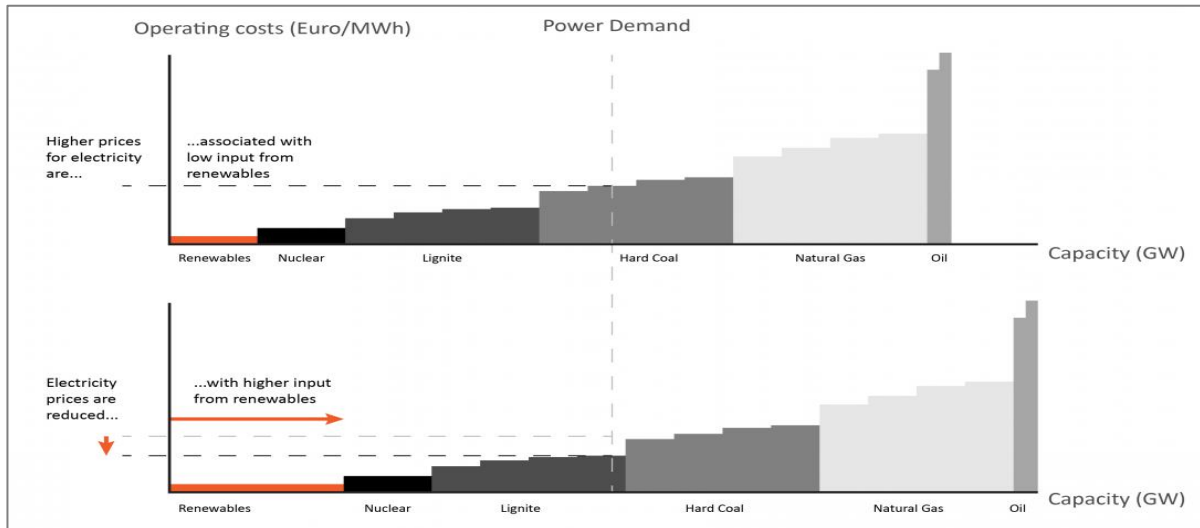
Turkey's power market is split into three stages of which are early stage, structuring stage and growth stage according to PwC Turkey (2020) in their "*Overview of the Turkish Electricity Market*" study. In the early market stage, government had played an active role to support increasing usage of electricity and country's electricity network was building and spreading with municipalities. In the structuring stage, legal and regulatory authorities had been completed such as Turkish Electricity Administration (TEK) and the Ministry of Energy and Natural Resources (MENR). The long-term planning for Turkey's electricity supply had started in this stage with BOT, TOR and BOO concepts. BOT refers Build-Operate-Transfer while TOR refers Transfer-Operate-Rights and BOO stands for Build-Operate-Own. These three models are widely used in this stage which is resulted in significant capacity increases and the beginning of market liberalization. In the growth stage, Turkish Electricity Market Law is enacted which makes Turkey's power market's liberalization with renewable energy incentives, independent power producers and distributors as well. Energy Market Regulatory Authority (EMRA) and organized electricity market are established in this stage as a result of market liberalization (PwC Turkey, 2020). In the current stage, electricity is generated by independent power producers (IPPs), public-private partnerships (PPPs) and the state as Turkish Electricity Generation Company (EÜAŞ) while it is transmitted by only state as Turkish Electricity Transmission Company (TEİAŞ). In addition to demand and transmission side, electricity is distributed by 21 private companies and sold by designated retail companies for residential, commercial and industrial purposes. The European Green Deal is designed to reduce carbon emissions of large emitters which are power generators in power market. If the European Commission is determined to implement its goals, Turkey's power generators will be affected as it is strongly emphasized as "*The environmental ambition of the Green Deal will not be achieved by Europe acting alone.*" (European Commission, 2019a).

Electricity sector consists of both supply and demand sides which will be affected by carbon limits or enforcements of the European Green Deal. The supply side stands for electricity generator companies while the demand side is referring distribution and retail companies. In today's situation, electricity producers sell on the basis of short-term marginal costs while selling in the day ahead market. Short-Run Marginal Cost Curve (SRMC) is the cost of fuel burned to generate one MWh for combustion-based power plants that burn coal, natural gas, or petroleum. Thanks to the ETS mechanism, these types of fuel burned producers operating in the EU pay carbon tax in addition to the fuel cost. Consequently, EU companies is adding the carbon tax in their SRMC calculation while they are selling their electricity in the day-ahead market. As well as similar to Europe, Turkey's electricity generator

companies will definitely take into account the carbon price as a cost while selling the electricity to distribution and retail companies in case of the European Green Deal requirements are applied to Turkey.

Electricity prices occur at the intersection of supply and demand curves as a natural result of the economic balance. The electricity demand has an extremely fluctuating structure which is determined by micro and macro factors such as temperature and economic growth. It is differing from one hour to another, one day to the next, one season to another, one year to another. Supply side is always responding these variations of demand since there has to be instantaneous equilibrium between supply and demand. Therefore, the suppliers which are electricity generator companies are listed in an increasing order according to their marginal costs. This natural concept is called as “*merit order*” which is referring the sort of power plants by their marginal costs that are closely linked with their fuel type, efficiency and operational costs (Kirat and Ahamada, 2011).

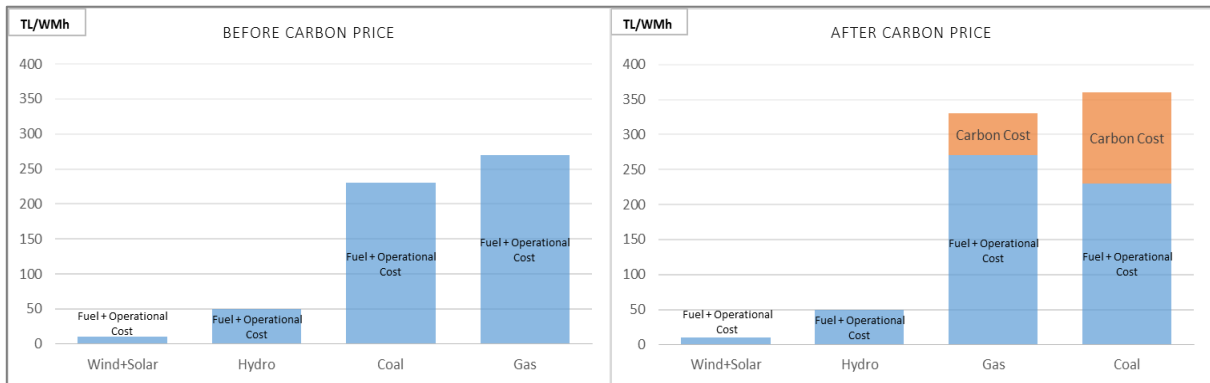
Power prices are decreasing when renewable generation is increasing, or demand is decreasing since the intersection point lowers while the prices are increasing when renewable generation is decreasing, or demand is increasing (see Figure 8). In addition, the change in power prices occur when operating costs are changing especially for thermal power plants. Increased operating cost (mostly fuel prices) leads power generators to bid higher when they dispatch. In Europe, as it is mentioned before, power generators consider the carbon prices as a result of EU-ETS mechanism. The merit order will be shaped again as a consequence of the European Green Deal in Turkey since carbon emission values of various fuel types are differing. In the current situation, a price floor of 70 dollars per tonne is applied to imported hard coal used in electricity generation and 1,400 TL/sm<sup>3</sup> is applied to natural gas used in electricity generation (SHURA, 2019; Argus, 2020)



**Figure 8.** Electricity price and merit order. Source: Appunn (2015)

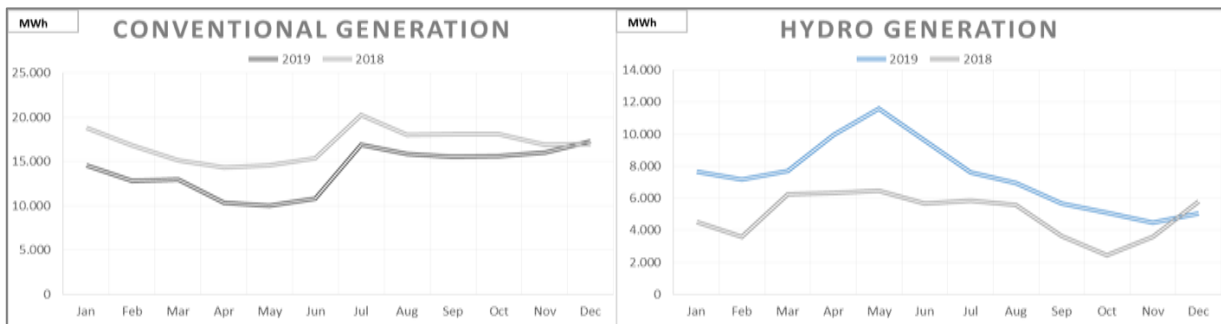
According to the methodology used by Liu et al. (2019), Turkey’s merit order is calculated with respect to Turkey’s current fuel prices before carbon pricing system that is illustrated in Before Carbon Price in Figure 9. The World Nuclear Association states that lignite power plants emit 1,054 tonnes CO<sub>2</sub>e/GWh and coal power plants emit 888 CO<sub>2</sub>e/GWh while gas power plants emit 499 CO<sub>2</sub>e/GWh

(WNA, 2011). As a result of these emission values, the merit order of Turkey's electricity sector is will be shaped (calculated by using ICIS methodology for specific carbon price to the source according to its heating value and plant efficiency) as in After Carbon Price (see Figure 9) under the current circumstances and EUA prices which are around 28 euros in EU-ETS platform (ICIS, 2013). The calculations are considering 40% efficient coal power plants and %58 efficient natural gas power plants. Therefore, calculated numbers can differ from generator to generator according to their fuel price hedge strategy, efficiency and systematic limitations like seasonal efficiency rates, regional gas transmission costs.



**Figure 9.** Merit order can be changed after electricity generators reflect the cost of carbon. Sources: WNA (2011), ICIS (2013)

On the other hand, demand side must experience consequences of occurring changes in supply side in terms of pricing. Turkey's power industry is relying on conventional power plants regarding meet the demand. According to TEİAŞ daily statistics, 56% of Turkey's electricity generation is realized by conventional power plants (coal and gas) in 2019 while 68% in 2018. TEİAŞ also indicates that, hydro generation is 30% and unconventional generation (wind and solar) is 14% while they were 20% and 13% respectively (TEİAŞ, 2020). As the statistics indicate that unconventional generation is not increased significantly, and hydrology is determinative component of this major difference between two years. Figure 10 is clearly picturizing that Turkey's electricity supply mix is depending on hydrology otherwise conventional power plants must close the gap between demand and supply as in December 2019.



**Figure 10.** Conventional and hydro generations in 2018 and 2019. Source: TEİAŞ (2020)

## CONCLUSION AND DISCUSSION

If Turkey decides to implement the requirements of the European Green Deal, electricity generators will be facing with the cost of carbon emission. As a result of this cost, distribution and retail companies face the consequences of a possible increase in spot market prices as it is discussed under merit order section, there is carbon cost for conventional power plants such as coal and gas power plants. According to current carbon price and foreign exchange rates, this carbon cost is calculated as 50 TL/MWh and 100 TL/MWh for gas and coal power plants respectively in the merit order section. It is difficult to measure the effects of carbon price on spot prices quantitatively since the mix of Turkey's electricity generation has different varieties with respect to weather or other variables on daily and seasonal basis. However, it can be stated clearly, the spot market prices would increase since the coal and gas power plants reflect carbon costs in their bid prices. Therefore, electricity sector must conduct research and feasibility studies for possible outcomes and effects of the European Green Deal. In case Turkey does not accept the requirements of the Deal, there will be financing and trade problematics between the European Union and Turkey such as electricity trade between Turkey and Greece or Bulgaria would be terminated. As mentioned earlier, the European Union has a trade volume of more than 150 billion euros and Turkey has the almost 4% of this trade volume. Electricity trade is one of the important items in aforesaid trade volume. Turkey and the European Union is trading electricity through Greece and Bulgaria with approximately 135 million dollars as it is stated in the study. Since, Turkey does not have carbon trading platform or any carbon cost for its power producers, trading electricity between Turkey and the European Union can be terminated as a result of the Green Deal. Turkey must determine a road map under the requirements of the European Green Deal and involve stakeholders after the necessary research is done meticulously.

## REFERENCES

- Appunn, K. (2015). Setting the power price: The merit order effect. Retrieved from: <https://www.cleanenergywire.org/factsheets/setting-power-price-merit-order-effect> (Accessed on 18.09.2020)
- Argus. (2020). Lira weakness weighs on Turkish coal generation margins. Retrieved from <https://www.argusmedia.com/en/news/2132178-lira-weakness-weighs-on-turkish-coal-generation-margins> (Accessed on 18.09.2020)
- Aylor, B., Gilbert, M., Lang, N., McAdoo, M., Öberg, J., Pieper, C., Sudmeijer, B., Voigt, N. (2020). How an EU Carbon Border Tax could jolt World trade?. June 30, 2020. Retrieved from Boston Consulting Group: <https://www.bcg.com/publications/2020/how-an-eu-carbon-border-tax-could-jolt-world-trade> (Accessed on 24.09.2020)
- EEA. (2020). Greenhouse Gas - data viewer. Retrieved from European Environment Agency: <https://www.eea.europa.eu/data-and-maps/data/data-viewers/greenhouse-gases-viewer> (Accessed on 26.09.2020)
- EEA. (n.d). What is the EU emission trading scheme?. Retrieved from European Environment Agency: <https://www.eea.europa.eu/themes/climate/faq/what-is-the-eu-emission-trading-scheme> (Accessed on 16.09.2020)
- EUROFER. (n.d). Carbon Border Adjustment. Retrieved from The European Steel Association: <https://www.eurofer.eu/issues/climate-and-energy/carbon-border-adjustment> (Accessed on 16.09.2020)

- European Commission Trade Statistics. (2020). Market access database. Retrieved from European Commission: [https://madb.europa.eu/madb/statistical\\_form.htm](https://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm) (Accessed on 21.09.2020)
- European Commission. (2011). Turkey 2011 progress report. 2011. Retrieved from European Commission: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SEC:2011:1201:FIN:EN:PDF> (Accessed on 11.09.2020)
- European Commission. (2019a). Communication on The European Green Deal. 2019. Retrieved from European Commission: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/european-green-deal-communication\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/european-green-deal-communication_en.pdf) (Accessed on 10.09.2020)
- European Commission. (2019b). EU climate action and the European Green Deal. 2019. Retrieved from European Commission: [https://ec.europa.eu/clima/policies/eu-climate-action\\_en](https://ec.europa.eu/clima/policies/eu-climate-action_en) (Accessed on 10.09.2020)
- European Commission. (2019c). A European Green Deal: Striving to be the first climate-neutral continent. Retrieved from European Commission: [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal\\_en#policy-areas](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en#policy-areas) (Accessed on 29.09.2020)
- European Parliament. (2020a). EU Parliament news. Retrieved from European Parliament: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/society/20200109STO69927/europe-s-one-trillion-climate-finance-plan> (Accessed on 27.09.2020)
- European Parliament. (2020b). Maximising the energy efficiency potential of the EU building stock. Retrieved from European Commission: [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2020-0227\\_EN.html](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2020-0227_EN.html) (Accessed on 16.09.2020)
- EUROSTAT. (2020a). Greenhouse Gas emission statistics - emission inventories. Retrieved from European Statistical Office: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/1180.pdf> (Accessed on 16.09.2020)
- EUROSTAT. (2020b). Electricity price statistics. Retrieved from European Statistical Office: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Electricity\\_price\\_statistics#Electricity\\_prices\\_for\\_non-household\\_consumers](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Electricity_price_statistics#Electricity_prices_for_non-household_consumers) (Accessed on 28.11.2020)
- ICIS. (2013). European daily carbon markets methodology. August 2013. Retrieved from Independent Commodity Intelligence Services: <https://www.icis.com/compliance/documents/european-daily-carbon-markets-methodology-august-2013> (Accessed on 16.09.2020)
- IENE. (2020). Greece's wholesale electricity prices are highest in Europe, says IENE's latest analysis. Retrieved from The Institute of Energy for South East Europe: <https://www.iene.eu/greeces-wholesale-electricity-prices-are-highest-in-europe-says-ienes-latest-analysis-p5822.html> (Accessed on 18.11.2020)
- ITC. (2020). International trade statistics 2001-2019. Retrieved from International Trade Centre: <https://www.trademap.org> (Accessed on 19.09.2020)
- Kirat D., Ahamada I. (2011), The impact of the European Union Emission Trading Scheme on Electricity Generation Sectors. *Energy Economics*, Volume 33, Issue 5, 2011, 995-1003.
- Liu, W., Klip, D., Zappa, W., Jelles, S., Kramer, G. J., van den Broek, M. (2019). The marginal-cost pricing for a competitive wholesale district heating market: A case study in the Netherlands. *Energy*, 189, 116367.
- PwC Turkey. (2020). Overview of the Turkish Electricity Market. August 2020. Retrieved from PwC Turkey: <https://www.pwc.com.tr/tr/sectorler/enerji/overview-of-the-turkish-electricity-market-august-2020.pdf> (Accessed on 17.09.2020)
- SHURA. (2019). Energy pricing and non-market flows in Turkey's energy sector, Retrieved from SHURA Energy Transition Center: [https://www.shura.org.tr/wp-content/uploads/2019/05/raporweb\\_ENG.pdf](https://www.shura.org.tr/wp-content/uploads/2019/05/raporweb_ENG.pdf) (Accessed on 29.09.2020)
- SHURA. (2020a). SHURA webinar - TUSİAD presentation. May 12, 2020. Retrieved from SHURA Energy Transition Center: <https://www.shura.org.tr/shura-agora-webinar-ozet-raporu/> (Accessed on 29.09.2020)
- SHURA. (2020b). SHURA webinar - EUROFER presentation. May 12, 2020. Retrieved from SHURA Energy Transition Center: <https://www.shura.org.tr/shura-agora-webinar-ozet-raporu/> (Accessed on 29.09.2020)

- TEİAŞ. (2020). Daily statistics. Retrieved from Türkiye Elektrik İletim Anonim Şirketi: [https://ytbsbilgi.teias.gov.tr/ytbsbilgi/frm\\_istatistikler.jsf](https://ytbsbilgi.teias.gov.tr/ytbsbilgi/frm_istatistikler.jsf) (Accessed on 19.09.2020)
- TURKSTAT. (2020a). Sera Gazı emisyon istatistikleri: 1990-2018. March 31, 2020. Retrieved from Turkish Statistical Institute: <http://www.turkstat.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33624> (Accessed on 17.09.2020)
- TURKSTAT. (2020b). Turkish Greenhouse Gas inventory: 1990-2018. April 2020. Retrieved from Republic of Turkey Ministry of Environment and Urbanization: [https://webdosya.csb.gov.tr/db/iklim/icerikler/sera\\_gazi\\_em-syon-raporu-20200506141834.pdf](https://webdosya.csb.gov.tr/db/iklim/icerikler/sera_gazi_em-syon-raporu-20200506141834.pdf) (Accessed on 20.09.2020)
- United Nations. (1992). United Nations framework convention on climate change. 1992. Retrieved from United Nations Framework Convention on Climate Change: [https://unfccc.int/files/essential\\_background/background\\_publications\\_htmlpdf/application/pdf/conveng.pdf](https://unfccc.int/files/essential_background/background_publications_htmlpdf/application/pdf/conveng.pdf) (Accessed on 11.09.2020)
- United Nations. (n.d.-a). Climate: Get the big picture. Retrieved from United Nations Framework Convention on Climate Change: [https://unfccc.int/resource/bigpicture\\_\(Accessed on 12.09.2020\)](https://unfccc.int/resource/bigpicture_(Accessed on 12.09.2020)
- United Nations. (n.d.-b). The Kyoto Protocol. Retrieved from United Nations Framework Convention on Climate Change: [https://unfccc.int/process-and-meetings/the-kyoto-protocol/what-is-the-kyoto-protocol/kyoto-protocol-targets-for-the-first-commitment-period\\_\(Accessed on 12.09.2020\)](https://unfccc.int/process-and-meetings/the-kyoto-protocol/what-is-the-kyoto-protocol/kyoto-protocol-targets-for-the-first-commitment-period_(Accessed on 12.09.2020)
- United Nations. (n.d.-c). The Paris Agreement. Retrieved from United Nations Framework Convention on Climate Change: [https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/the-paris-agreement\\_\(Accessed on 12.09.2020\)](https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/the-paris-agreement_(Accessed on 12.09.2020)
- WNA. (2011). Comparison of lifecycle Greenhouse Gas emissions of various electricity generation sources. June 2011. Retrieved from World Nuclear Association: [http://www.world-nuclear.org/uploadedFiles/org/WNA/Publications/Working\\_Group\\_Reports/comparison\\_of\\_lifecycle.pdf](http://www.world-nuclear.org/uploadedFiles/org/WNA/Publications/Working_Group_Reports/comparison_of_lifecycle.pdf) (Accessed on 16.09.2020)
- World Bank. (2020). Data bank. Retrieved from The World Bank: <https://datbank.worldbank.org/home.aspx> (Accessed on 14.09.2020)



Gönderilme Tarihi: 19 Aralık 2020; Revize Edilmiş Hali: 2 Ocak 2021; Kabul Tarihi: 2 Ocak 2021

# TÜRKİYE'DE FİNANSAL DOLARİZASYONUN ENFLASYON VE İSTİHDAM İLE OLAN ETKİLEŞİMİ

Gökhan ÖZKUL<sup>1</sup>

## Öz

Son yıllarda gelişmekte olan ülkelerde yaşanan döviz kuru krizleri, dolarizasyon süreçlerinin artmasına neden olmuştur. Ortaya çıkan bu süreç, finansal sistemdeki çeşitliliğin bir sonucu olarak farklı türlere ayrılabilir. Bunlardan biri ise finansal dolarizasyondur. Büyük döviz kuru dalgalanmalarının varlığında finansal dolarizasyonun makroekonomik ve finansal istikrar için ciddi tehditler oluşturabileceği konusunda literatürde geniş bir fikir birliği vardır. Bu çerçevede çalışmanın amacı Türkiye'de finansal dolarizasyonun enflasyon ve istihdam ile olan etkileşimini Aralık 2005 – Kasım 2020 dönemi aylık verilerini kullanarak incelemektir. Çalışmada finansal dolarizasyonun ölçümünde mevduat dolarizasyonu ve kredi dolarizasyonu kullanılmıştır. Serilerin durağanlıkları ADF, PP ve Lee-Strazicich birim kök testleri ile test edilmiştir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ise Toda-Yamamoto nedensellik analizi ile test edilmiştir. Ayrıca değişkenler arasındaki ilişkinin gücünü ölçmek amacıyla etki tepki fonksiyonları da incelenmiştir. Araştırma bulgularına göre mevduat dolarizasyonundan enflasyon ve istihdama, istihdamdan kredi dolarizasyonuna ve kredi dolarizasyonundan enflasyona doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu bulunmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Finansal Dolarizasyon, Mevduat Dolarizasyonu, Kredi Dolarizasyonu, Enflasyon, İstihdam.

**JEL Kodları:** E24, E31, E50, F31, G00

## THE INTERACTION OF FINANCIAL DOLLARIZATION WITH INFLATION AND EMPLOYMENT IN TURKEY

### Abstract

Exchange rate crises in developing countries in recent years have led to an increase in dollarization processes. This emerging process can be divided into different types as a result of the diversity in the financial system. One of these is financial dollarization. There is broad consensus in the literature that financial dollarization can pose serious threats to macroeconomic and financial stability in the presence of large exchange rate fluctuations. In this context, the purpose of the study is to examine the interaction of financial dollarization with inflation and employment using monthly data for the period of December 2005 - November 2020 in Turkey. In the study, deposit dollarization and credit dollarization are used in the measurement of financial dollarization. The stationarities of the series were tested by ADF, PP and Lee-Strazicich unit root tests. The causality relationship between variables was tested by Toda-Yamamoto causality analysis. In addition, impulse response functions were also examined in order to measure the strength of the relationship between variables. According to the research findings, causality relationships were found from deposit dollarization to inflation and employment, from employment to credit dollarization and from credit dollarization to inflation.

**Keywords:** Financial Dollarization, Deposit Dollarization, Credit Dollarization, Inflation, Employment.

**JEL Codes:** E24, E31, E50, F31, G00

---

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, gokhanozkul@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-7545-8292>

## GİRİŞ

1990'lardan itibaren gelişmekte olan piyasa ekonomileri, finansal piyasalarda artan açıklık ile birlikte sermaye akışlarında aşırı derecede büyük dalgalanmalara maruz kalmaya başlamıştır. Bu dalgalanmalara, önemli mikro ve makroekonomik etkileri olan reel döviz kurlarındaki dalgalanmalar da eşlik etmektedir. Bu çerçevede araştırmacılar son yıllarda reel döviz kurlarında meydana gelen hareketlerin ekonomi üzerindeki etkilerine, özellikle de dolarizasyon sürecinin ekonomi üzerinde daraltıcı veya genişletici bir etkisi olup olmadığına odaklanmaya başlamıştır (Galindo vd., 2007: 284-285).

Dolarizasyon, ilk olarak 1980'lerde Latin Amerika'da yeni bir ekonomik fenomen olarak ortaya çıkmıştır. Literatürdeki bu fenomenin ilk tartışmaları, o bölgenin ulusal para birimleri ile birlikte ABD dolarının artan kullanımıyla ilgili deneyimi etrafında dönmüştür. Bununla birlikte, dolarizasyon yalnızca ABD dolarının kullanımına değil, genel olarak kabul edilen para birimi olarak başka herhangi bir ülkenin yabancı para biriminin kullanımını da kapsayabilmektedir (Ghalayini, 2011: 129).

Dolarizasyon en temel anlamıyla bir ülkede ikamet edenlerin kendi yerel para birimiyle birlikte (veya onun yerine) yabancı para kullanması durumuna verilen addır (Ghalayini, 2011: 129). Bir diğer ifadeyle bir ülke para biriminin başka bir ülke para birimi ile değiştirilmesi ve hane halklarının varlıklarını yabancı para cinsi biçiminde tutmasıdır (Kaya ve Açdoğuran, 2017: 326). Genel olarak ulusal paranın mübadele aracı olma, hesap birimi aracı olma ve değer biriktirme aracı olma şeklinde üç temel fonksiyonu vardır. Dolarizasyon, yabancı paranın ulusal para ile aynı fonksiyonlarda kullanımına neden olmaktadır (Ghalayini, 2011: 129, Yalçın ve Mutlu, 2018: 450, Yılmaz ve Uysal, 2019: 288). Bu çerçevede dolarizasyon sürecinin ilk aşamasında yabancı para, değer biriktirme aracı olarak kullanılmaktadır. Ardından yüksek enflasyon oranı ile birlikte ikinci aşamada ise yabancı para, hesap birimi aracı olma fonksiyonunu görmeye başlamaktadır. Son aşamada ise ulusal paranın değerindeki istikrarın kaybolmasından dolayı, istikrarlı yabancı para mübadele aracı olarak kullanılmaktadır (Akşehirli, 2020: 62).

Dolarizasyon boyutlarına göre tam dolarizasyon (resmi dolarizasyon) ve kısmi dolarizasyon (gayri resmi dolarizasyon) şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Her ikisi de bir ülkenin yerel para biriminin başka bir ülkenin para birimiyle (genellikle ABD doları ile) değiştirilmesini içermektedir. Bununla birlikte tam dolarizasyon, hükümetin direktifi altında yerel para biriminden yabancı bir para birimine tam bir dönüşümü içeren ileri bir dolarizasyon aşamasıdır (Bailey, 2005: 2). Bu bağlamda, tam dolarizasyonda, ülkenin finansal sisteminde önemli bir paya sahip olan yabancı bir para biriminin yasal ödeme aracı olarak kullanılması söz konusudur. Kısmi dolarizasyon ise ekonomik aktörlerin varlık ve yükümlülüklerinin bir kısmını yabancı para cinsinden tutmalarıdır (Sarı, 2007: 3). Schuler (2000)'e göre kısmi dolarizasyon, yabancı para yasal bir ödeme olmamasına rağmen, insanlar finansal varlıklarının çoğunu yabancı varlıklarda tuttuklarında meydana gelmektedir. Dolayısıyla kısmi dolarizasyon, genellikle gelişmekte olan ülkelerde görülmekte olup ekonomik istikrarsızlık ve yüksek enflasyon dolayısıyla ulusal para biriminde oluşabilecek devalüasyon riskinden korunmak arzusunun bir sonucudur (Yılmaz, 2005: 1-2).

Dolarizasyon devam ederken, bir takım fayda ve maliyetleri de birlikte içermektedir. Bu fayda ve maliyetlerin seviyesi dolarizasyonun boyutlarına, bir diğer ifadeyle tam veya kısmi dolarizasyon olup

olmamasına göre değişebilmektedir. Dolarizasyon her şeyden önce merkez bankasının para arzına yapmış olduğu gereksiz müdahalelerin neden olduğu istikrarsızlıkları engellemektedir. Özellikle merkez bankalarının bağımsızlığının tam olarak sağlanamadığı ülkelerde, hükümet para arzının aşırı genişlemesine neden olarak enflasyonu tetikleyebilir. Dolarizasyon ise bu riski ortadan kaldırır (Özen, 2018: 105-106). Yine yükselen dolarizasyon, bir ülke ekonomisinin dünya piyasalarına artan entegrasyonunun bir işareti olabilir. Dünya ekonomisi ile artan entegrasyon ise yerel finansal piyasaların gelişimini artırabilir. Üstelik dolarizasyon yabancı yatırımcıların yerli yatırımları için kur riskini azaltabilir. Bunun dışında düşük kredi maliyetiyle yabancı para cinsinden kredilendirme, iç tüketim ve yatırımı olumlu yönde etkileyebilir. Bu çerçevede dolarizasyonun bu faydalarının ortaya çıkması ülkenin yapısal faktörlerine bağlı olarak optimal dolarizasyon derecesi ile de ilişkilidir (Park ve Son, 2020: 1; Balino ve Borensztein, 1999).

Dolarizasyon bir ekonomi için sadece faydalar sağlamaz, önemli dezavantajları da içermektedir. Buna göre dolarizasyon, yerel para biriminin kontrolünü zayıflatılırsa, finansal piyasalar veya döviz piyasası için bağımsız ve etkili politikaları sınırlandıracağından para politikasının etkinliğini azaltmaktadır (Park ve Son, 2020: 1). Özellikle tam dolarizasyon sürecinde hükümet, para basma gücünün sağladığı senyör gelirlere kaybeder. Bu da merkez bankasının diğer bankalara nihai ödünç verme mercii olma özelliğinin kalkmasına ve bankacılık sisteminde ortaya çıkabilecek krizlere müdahale edememesine neden olur (Özen, 2018: 105). Rennhack ve Nozaki'nin (2006) işaret ettiği gibi yüksek derecede dolarizasyon, istikrarsız ve yüksek enflasyon, döviz kuru oynaklığı ve para politikası disiplininin olmaması ile yakından ilişkilidir. Yine yüksek derecede dolarizasyon ekonomiyi krizlere karşı daha savunmasız bırakabilir. Son olarak, dolarizasyon döviz kurundan enflasyona giden aktarım kanallarını derinleştirerek, enflasyon dalgalanmalarının içsel faktörlerden ziyade dışsal faktörlere daha kolay maruz kalabilmesine neden olmaktadır (Park ve Son, 2020: 1). Sonuç olarak dolarizasyon ekonomideki kırılganlıkların temel kaynağı olabilmektedir (Akşehirli, 2020: 65).

Dolarizasyonun fayda ve maliyetleri üçlü açmaz kavramıyla ele alınabilir. 1980'lerden beri sermaye hareketlerinin serbestleşmesi süreci nedeniyle sermaye hareketliliği faktörü bir ön koşul olarak kabul edilirse, politika yapıcılar sabit döviz kuru rejimi ile bağımsız bir para politikası arasında seçim yapma durumuyla karşı karşıyadır. Seçim sabit döviz kuru rejiminin aşırı biçimlerinden olan dolarizasyon olursa döviz piyasasının oynaklığını azaltması ve yabancı yatırım girişini teşvik etmesi açısından bazı faydalar sağlarken, bağımsız para ve döviz kuru politikalarından vazgeçilmesi ise ödenmesi gereken bazı maliyetlere netice vermektedir (Park ve Son, 2020: 2).

Türkiye'de hem parasal hem de mali unsurlar enflasyonun temel dinamiklerine katkı sağlamaktadır. Bu durum Türkiye'nin dolarize bir ekonomi olmasını tetiklemektedir (Karacal ve Bahmani-Oskooee, 2008: 1). Türkiye'de dolarizasyon olgusu, döviz tevdiatı hakkındaki mevzuat ile birlikte 1960'ların sonlarında ve 1970'lerin başlarında oluşmaya başlamıştır. 1980'lerde ve 1990'larda finansal serbestleşme reformları, kambiyo mevzuatındaki değişiklikler ve makroekonomik gelişmeler Türkiye'de dolarizasyonun gelişmesinde önemli rol oynamıştır. Bu çerçevede Türkiye; gelişmekte olan

ekonomilere sermaye akışı, uluslararası enflasyondaki artış, büyümede küresel bir yavaşlama gibi dış etkenlere maruz kalmıştır (Bärbuță-Mișu vd., 2020: 2). Yaşanan 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizleri ise dolarizasyon sürecinin daha da ilerlemesine neden olmuştur (Akşehirli, 2020: 66). Bununla birlikte 2001 Şubat krizi ardından merkez bankasının bağımsızlığı başta olmak üzere atılan adımlar ve yapısal reformlar dolarizasyona karşı Türkiye ekonomisinin kırılabilirliğini azaltmıştır (Bärbuță-Mișu vd. 2020: 2). Fakat 2008 yılında yaşanan küresel kriz dolarizasyondaki olumlu seyri tekrar tersine çevirmiştir (Akşehirli, 2020: 66). Yine 2018 sonrası yaşanan döviz şokları dolarizasyon olgusunun Türkiye ekonomisinde tekrar sorgulanmasına neden olmuştur.

Dolarizasyon literatürü oldukça genişlemiş olmasına rağmen bazı önemli konular hala yeterince ele alınmamakta veya tartışılmamaktadır. Dolarizasyonun bağımsız para ve döviz kuru politikalarının kapsamını kısıtladığına dair genel bir varsayım olsa da, makroekonomik koşullara dayalı olarak ülkelerdeki dolarizasyon seviyelerini sistematik olarak tahmin etmek veya para ve döviz kuru politikaları yoluyla dolarizasyonun değiştirilmesi kapsamını keşfetmek için çok az girişimde bulunulmuştur (Ize ve Yeyati, 2003: 325). Yine günümüzde finans sistemindeki çeşitlilik sonucu farklı dolarizasyon türleri ortaya çıkmaktadır. Bu farklı dolarizasyon türlerinin makroekonomik yapıda yarattığı etkiler de yeterince incelenmemiştir. Bu çerçevede farklı dolarizasyon türlerinden biri de finansal dolarizasyondur. Finansal dolarizasyon, kısaca varlıkların ve yükümlülüklerin bir yabancı para biriminde tutulmasıdır. Bu açıdan birçok gelişmekte olan piyasada hem para politikası üzerinde kısıtlama yaratacak bir unsur hem de finansal istikrar için bir tehdit olarak görülmektedir (Brown vd., 2015: 1). Bu çalışmanın amacı da Türkiye’de finansal dolarizasyonun enflasyon ve istihdam ile olan etkileşimini Aralık 2005 – Kasım 2020 dönemi aylık verilerini kullanarak Toda-Yamamoto nedensellik analiziyle incelemektir.

Çalışmada ilk olarak finansal dolarizasyonun kapsamı ve ölçümü ele alınmıştır. Ardından finansal dolarizasyon ile enflasyon ve istihdam arasındaki ilişki incelenmiştir. Daha sonra araştırma dizaynından bahsedilmiştir. Son olarak analiz ve bulgulara değinilmiş ve çalışma sonuç bölümüyle son bulmuştur.

## 1. FİNANSAL DOLARİZASYONUN KAPSAMI VE ÖLÇÜMÜ

Finansal dolarizasyon, ülke vatandaşları tarafından banka mevduatı ve kredileri ile banka dışı varlıklar dahil olmak üzere yabancı para cinsinden varlıkların ve yükümlülüklerin elde tutulmasıdır (Ize ve Yeyati, 2003). Levy-Yeyati ve Arias'a (2003) göre ise finansal dolarizasyon, ticari senet veya devlet borçları gibi banka dışı varlıkları içeren yabancı para cinsinden varlık ve yükümlülüklerin yurtiçi yerleşikler tarafından elde tutulmasını ifade etmektedir. Bir diğer tanıma göre ise yerel bankacılık sistemindeki varlık ve yükümlülüklerde yabancı para sevisinin yoğun olması durumudur (Kaya ve Açıdoğru, 2017: 327).

Finansal dolarizasyonun bir tarafını tasarrufları enflasyon riskine karşı korumak için yabancı para ve/veya yabancı para cinsinden aktiflere yönelmek oluşturmaktadır. Diğer tarafını ise piyasa başarısızlıkları ve kurumsal başarısızlıklar nedeniyle yabancı para cinsinden borçlanma oluşturmaktadır (Adanur Aklan ve Nargeleçekenler, 2010: 178). Bu çerçevede finansal dolarizasyonun varlık tarafı mevduat dolarizasyonunu, yükümlülük tarafı ise kredi dolarizasyonunu ifade etmektedir.

Mevduat dolarizasyonu, ekonomik birimlerin yurtiçi bankalarda tuttuğu yabancı para mevduatların toplam mevduatlar içindeki oranını temsil etmektedir. Yabancı para cinsinden mevduatların toplam varlıklar içindeki oranı, yabancı para mevduatların toplam krediler içindeki oranı ve yabancı para cinsinden mevduatların geniş para arzına oranı şeklinde alternatif ölçümleri de söz konusudur (Gencay, 2007: 6; Kaya ve Açdoğuran, 2017: 328; Yılmaz ve Uysal, 2019: 288-289). Yüksek enflasyon ve bütçe açıkları olan ülkelerde varlıkları ulusal para cinsinden tutmanın yaratacağı maliyetten kaçınma isteği, mevduat dolarizasyonunun en önemli nedenidir (Akşehirli, 2020: 64). Bu çerçevede, Ize ve Yeyati (2003) mevduat dolarizasyonunu etkileyen en önemli faktörlerin belirsizlik ve güven eksikliği olduğunu belirtmektedir. Mevduat dolarizasyonu, yerli ve yabancı para cinsinden varlıkların ikame edilebilirliğini arttırmaktadır. Bu nedenle de bankacılık ve para krizlerini tetiklemek suretiyle ekonomi üzerinde önemli maliyetler yaratabilmektedir (Gencay, 2007: 35).

Kredi dolarizasyonu, yerli para yerine yabancı bir para birimi üzerinden kredi kullanılması durumunda ortaya çıkan bir durumdur. Kredi dolarizasyonu sürecini bankalar, firmalar ve yaşanan makroekonomik istikrarsızlıklar etkilemektedir (Çağlarımak Uslu ve Kapkara, 2019: 149-150). Kredi dolarizasyonu, bankaların firmalara kullandırdıkları yabancı para kredilerin toplam kredilere oranı ile hesaplanmaktadır. Alternatif bir hesaplama yöntemi ise özel kesim yabancı para cinsinden kredilerin banka toplam varlıklarına oranıdır. Bir diğer hesaplama yöntemi ise özel kesime ait yabancı para cinsinden kredilerin özel kesim toplam kredilerine oranı şeklindedir (Gencay, 2007: 6; Kaya ve Açdoğuran, 2017: 328; Çağlarımak Uslu ve Kapkara, 2019: 150).

Finansal liberalizasyon ile birlikte yerli sermayenin yetersiz olduğu ve yerli paranın borçlanmak için kullanılmadığı durumlarda fon ihtiyacı olan aktörler yabancı para cinsinden borçlanmaya yönelmektedir. Özellikle, sermaye birikiminin yetersiz olduğu gelişmekte olan ülkelerde bu tür davranışlar oldukça fazladır (Çağlarımak Uslu ve Kapkara, 2019: 149). Birçok gelişmekte olan piyasada, firmalar büyük miktarlarda yabancı para cinsinden fonlar almaktadır. Bu kredi dolarizasyonu olgusu, önemli bilanço riskleri yarattığı için tipik olarak politika yapıcılar ve düzenleyiciler için bir endişe olarak kabul edilir. Çünkü döviz kuru değer kaybettiğinde, dış borç faiz ödemeleri yükselir, ancak genellikle yerel para birimi cinsinden ifade edildiği için firmaların gelirleri artmaz. Sonuç olarak, firmaların bilançoları bozulur ve yatırım, üretim ve nihayetinde istihdam ve ücretler üzerinde olumsuz sonuçlara yol açar. Kredi dolarizasyonunun yayılmasında, gelişmekte olan ekonomilerde ortaya çıkan siyasi istikrarsızlıklar ile yüksek ve değişken yurt içi faiz oranlarından sorumlu olan merkez bankalarının taahhütlerini yerine getirmemesi oldukça etkilidir. Bununla birlikte, gelişmekte olan bu ülkelerde makroekonomik koşullar önemli ölçüde iyileşmiş olmasına rağmen, kredi dolarizasyonu şaşırtıcı bir şekilde yüksek kalmaya devam edebilmektedir (Dalgic, 2018: 2).

Gelişmekte olan ekonomilerde, zayıf ekonomik performans tipik olarak döviz kuru amortismanlarıyla ilişkilendirilmektedir. Yabancı para cinsinden tasarruf hesapları, yurtiçi gelirden ortaya çıkacak dalgalanmalara karşı bir koruma sağlamaktadır. Çünkü yabancı para, genellikle yurtiçi ekonomik büyüme düşük olduğu durumda değer kazanmaktadır. Bu nedenle hane halkları tasarruflarını döviz

cinsinden tutmayı uygun bulmaktadır. Bununla birlikte, hane halklarının döviz cinsinden tasarruf etme istekliliği, bankacılık sisteminde yerel para arzını azaltmakta, bu da yurtiçi faiz oranlarını yükseltmekte ve firmaları dolar cinsinden daha fazla borç almaya teşvik etmektedir. Çünkü firmalar döviz cinsinden borçlandıklarında, hane halklarına ortalama olarak daha düşük faiz oranları ödeyecektir. Fakat bu durum ekonomik performansın zayıfladığı dönemlerde tersine dönmekte ve firmalar döviz cinsinden borçlanmalarından dolayı daha yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalmaktadır (Dalgic, 2018: 2). Sonuç olarak kredi dolarizasyonunun en önemli nedenlerinden biri mevduat dolarizasyonudur (Gencay, 2007: 16).

Son yıllarda dünya genelinde enflasyonu kontrol etmede önemli ilerleme kaydedilmiş olsa da, finansal dolarizasyon, yani yerleşiklerin varlıklarının veya yükümlülüklerinin önemli bir kısmının yabancı para cinsinden elde tutulması, gelişmekte olan ekonomilerin ortak bir özelliği olmaya devam etmektedir (Ize ve Yeyati, 2003: 323). Finansal dolarizasyon (varlık veya borç ikamesi), döviz kurunda keskin değer kaybı olması durumunda açık risklere neden olabilecek yabancı para uyumsuzluklarına neden olmaktadır. Bu nedenle, birçok gelişmekte olan ekonominin bankacılık sistemindeki ABD doları aracılığının artan payı, politika yapıcılar arasında artan endişelere yol açmaktadır. Bu endişeler, finansal dolarizasyon kaynaklı 1990'lı yılların sonunda yaşanan döviz kuru krizlerinin etkilerine dayanmaktadır (Bailey, 2005: 2). Bun anlamda Levy-Yeyati (2006) yapmış olduğu çalışmada finansal dolarizasyonun finansal istikrarı tehlikeye attığına dair önemli kanıtlar sunmaktadır.

Finansal dolarizasyon, para politikasının etkinliğine ilişkin endişeleri de artırmaktadır. Bu anlamda örneğin Bahmani-Oskooee ve Domac (2003), Türkiye'nin enflasyon dinamiklerinde dolarizasyonun önemini araştırdıkları çalışmada, dolarizasyonun para arzının yurtiçi para bileşenini azalttığını ve belirli bir bütçe açığı için enflasyon artışları yaratarak para politikasının uygulanmasını karmaşık hale getirdiğini bulmuştur. Bu nedenle dolarizasyonun varlığı, merkez bankasının kredi ve çıktı döngülerini ılımlı hale getirme yeteneğini bozmaktadır. Bu kanallara rağmen dolarizasyonun enflasyonun nedeni olarak sunulması hala literatürde tartışılmaktadır. Bununla birlikte dolarizasyon, ekonomik birimlerin yüksek ve değişken enflasyon oranları dahil ekonomik istikrarsızlığa verdiği bir tepkidir. Bu nedenle, dolarizasyonun varlığı enflasyonist dürtüleri daha da arttırabilir (Bailey, 2005: 2).

## 2. FİNANSAL DOLARİZASYON İLE ENFLASYON VE İSTİHDAM ARASINDAKİ İLİŞKİ

1990'lardan beri dünya genelinde yaşanan finansal krizler ile birlikte özellikle gelişmekte olan ülkelerde dolarizasyonun yayılımı artmıştır. Bu durum dolarizasyon üzerine yapılan çalışma sayısına da yansımıştır. Dolarizasyon ile ilgili hem ülke boyutunda hem de bölge boyutunda yapılan çalışmalar artmakla birlikte küresel bir perspektiften bakıldığında dolarizasyonun altında yatan unsurlar hala yeterince bilinmemektedir (Park ve Son, 2020: 2).

Dolarizasyon, genel olarak ekonomik birimlerin yerel para birimine olan güven kaybına verdiği rasyonel tepkidir (Uzun, 2005: 6). Bu çerçevede dolarizasyon; makroekonomik istikrarsızlık, piyasa aksaklıkları ve güven kaybı şeklinde üç temel unsurdan kaynaklanmaktadır. Bunlardan makroekonomik istikrarsızlık oynak ve yüksek enflasyon nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Dolarizasyonu açıklamak için

kullanılan portföy yaklaşımına göre de hem döviz kuru hem de enflasyondaki oynaklık dolarizasyonu güçlendiren unsurlardır (Taşseven ve Çınar, 2015). Dolarizasyonun etkilerine bakıldığında ise para talebinde istikrarsızlıklar yaratma, enflasyonu tetikleme, para politikasının etkinliğini azaltma, finansal krizleri neden olma, ekonomik büyümeyi yavaşlatma, istihdamı azaltma gibi birçok olumsuzluğa neden olabilmektedir (Sarı, 2007: 14; Özen, 2018: 106-107). Bu çerçevede dolarizasyonun etkilendiği ve etkilediği iki önemli makroekonomik değişken enflasyon ve istihdamdır.

### **2.1. Finansal Dolarizasyon ile Enflasyon Arasındaki İlişki**

Gelişmekte olan ülkeler için yüksek enflasyon özellikle endişe verici bir sorun olabilir, çünkü genellikle otokatalitiktir, yani kendi kendinin katalizörüdür. Bu bağlamda enflasyonu başlatması kolay, fakat durdurulması ise çok zordur. Üstelik tüketim ve yatırım davranışı üzerindeki etkisi nedeniyle büyümeye ve istihdama da zarar vermektedir (Hallren, 2014: 3).

Enflasyon ve döviz kuru değişimleri, gelişmekte olan ülkelerde dolarizasyona yol açan en önemli sorunlar olarak öne sürülmektedir. Bir ekonomide başlayan makroekonomik dalgalanmalar genellikle yerel para birimine olan güveni azaltıp, döviz kurunun bozulmasına ve piyasa katılımcıları arasında korku ve panik yaratarak onları para birimi değiştirmeye sevk etmektedir. Bu nedenle, dolarizasyon sadece bir portföy sorunu değil, reel döviz kuruna göre beklenen enflasyon dalgalanmasına karşı bir sigortadır. Piyasa çarpıklıkları, yüksek enflasyon, sığ mali piyasalar ve körü körüne yapılan finansal düzenlemeler yerel para birimine olan güveni zayıflatmaktadır. Bu noksanlıklar, kredi piyasalarında ek sürtüşmelerin yanı sıra ahlaki tehlike ve ters seçim sorunlarına yol açmaktadır. Çünkü daha fazla borçlu ve borç veren yabancı para ile işlem yapmayı tercih eder. Bu da döviz talebinin artmasına neden olur. Yabancı para cinsinden likidite yerel para biriminden daha kısıtlı olduğundan ve borç verenler döviz kredileri için daha katı sözleşmeler uyguladığından, birçok kazançlı proje finanse edilemeyebilir. Bu durum; ekonomide daha düşük GSYH'ye, daha yüksek bütçe açığına ve daha zayıf bir yerel para birimine neden olmaktadır. Dolayısıyla dolarizasyon kamu borç yapısını zayıflatabilir. Para ve maliye politikaları, enflasyonu arttırmak suretiyle borç yükünü azalttığına ise özellikle zaman boyutunda tutarsız para politikaları ile birlikte yerel para cinsinden borçların risk primi yükselme eğilimine girmektedir. Bu ise ekonomik büyümeyi daha da engelleyici sonuçlar yaratmaktadır. Bu süreçte uluslararası sermaye piyasalarına erişimi olan ülkeler döviz cinsinden borçlanarak dolarizasyon sürecini daha da hızlandırabilir (Marcelin ve Mathur, 2016: 27).

Enflasyonun etkilerinden kaçmak için dövize geçişle birlikte ortaya çıkan dolarizasyon para talebindeki oynaklığı arttırmak suretiyle merkez bankasının etkin bir para politikası yürütme kapasitesini olumsuz bir şekilde etkileyecektir. Özellikle finansal dolarizasyon, merkez bankasının finansal piyasalara güvenilir sinyal gönderme kapasitesini engellediğinden, dengeleyici ve proaktif politikaların güvenilirliğini düşük kılmaktadır (Marcelin ve Mathur, 2016: 27). Dolayısıyla dolarizasyon, para politikası hedeflerinin belirlenmesi süreçlerini zorlaştırmaktadır. Çünkü para politikası karar vericileri, döviz kurunu analizlere ve karar alma süreçlerine yeterince dahil etmek zorundadır. Dolarizasyon ise hem para arzını hem de döviz kuru dalgalanmalarını arttırabilir (Fabris ve

Vujanović, 2017: 24). Bu nedenle finansal dolarizasyon, enflasyon hedefine ulaşmayı olumsuz etkileyen birçok zorluğu beraberinde getirmekte olup, bunlar (Fabris ve Vujanović, 2017: 24);

- Artan döviz kuru geçişkenlik etkisi,
- Ekonominin bilanço kanalına karşı kırılmalıklarındaki artış,
- Dış şoklara karşı artan hassasiyet,
- Parasal büyüklüklerin kontrolünün olmaması,
- Parasal araçların etkinliğinin azalması vb.'dir.

Sonuç olarak bir ekonomideki dolarizasyon süreci her zaman enflasyonla güçlü bir şekilde ilişkilidir. Literatürdeki birçok çalışma (Karacal ve Bahmani-Oskooee, 2008; Mengesha, 2013; Fabris ve Vujanović, 2017; Park ve Son, 2020; vb.) bu ilişkiyi doğrulamaktadır. Ayrıca, dolarizasyonun enflasyon oranları düştükten sonra dahi görece yüksek kalmasına yönelik çalışmalar yapılmıştır. Bu durumda enflasyon ve enflasyon riski dolarizasyonu açıklamaktadır. Enflasyon oranlarının düşük seviyelere gerilediğine şahit olan birçok ülke, enflasyonun geri dönme riski nedeniyle hem yurt içinde hem de yurt dışında ABD doları mevduatı veya ABD doları cinsinden varlık veya yükümlülükler olan yüksek talebi sürdürmektedir (Vieira vd., 2012: 1696). Literatürde, enflasyon ile finansal dolarizasyon arasındaki ilişkiyi ele alan belli başlı çalışmalar ve ulaştıkları sonuçlar aşağıdaki gibi sunulmuştur.

Edwards ve Magendzo (2001) dolarizasyonun daha düşük enflasyon ve daha hızlı büyüme ile ilişkili olup olmadığını araştırdıkları çalışmada, dolarize ülkelerde enflasyonun, dolarize olmamış ülkelere göre daha düşük olduğunu ve dolarize ülkelerde büyüme oranlarının dış şoklara uyumdaki zorluklardan dolayı düşük olduğunu ortaya koymuşlardır.

Bailey (2005) çalışmasında Mart 1996 - Aralık 2004 dönemi verilerini kullanarak Jamaika'da finansal dolarizasyonun enflasyonun dinamikleri üzerindeki rolünü VAR analizi ile incelemiştir. Araştırma bulgularına göre finansal dolarizasyona yönelik şoklar ile birlikte yatırımcılar yerel para biriminin yerine yabancı para kullanmaya başlamakta ve bu durum parasal tabanında bir azalmaya neden olmaktadır. Bu ise finansal dolarizasyonun enflasyonu etkilediğini doğrulamaktadır.

Karacal ve Bahmani-Oskooee (2008) çalışmasında 1987 Ocak- 2003 Aralık dönemi aylık verilerini kullanarak Türkiye'de dolarizasyonun enflasyon üzerindeki etkisini ARDL yöntemiyle incelemiştir. Araştırma bulguları enflasyonun hem kısa hem de uzun dönemde davranışını açıklamada dolarizasyonun önemli olduğunu göstermektedir.

Payne (2009), çalışmasında 1957:1 - 2007:3 dönemi verilerini kullanarak El-Salvador'da resmi dolarizasyonun enflasyon belirsizliği üzerindeki etkisini ARIMA-GARCH modeli ve Granger nedensellik testi ile incelemiştir. Araştırma sonunda resmi dolarizasyonun enflasyonist şoklara tepki olarak oynaklığın kalıcılığını önemli ölçüde azalttığı, enflasyondaki bir artışın ise enflasyon belirsizliğine neden olduğu ortaya konmuştur.

Ghalayini (2011) çalışmasında 2008-2010 dönemi aylık verilerini kullanarak Lübnan'da dolarizasyonun para politikasının etkinliği üzerinde, para politikasının da enflasyonu kontrol etme kapasitesi üzerinde etkisini Granger nedensellik testiyle ampirik olarak test etmiştir. Araştırma sonunda



dolarizasyonun enflasyonla açıklanamamasına karşın, tüketici fiyatları endeksindeki değişimin dolarizasyonun Granger nedeni olduğu bulunmuştur.

Vieira vd. (2012), 1996-2006 dönemi verilerini kullanarak 79 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede finansal dolarizasyonun belirleyicilerini dinamik panel veri yöntemiyle incelemişlerdir. Araştırma sonunda enflasyon oranlarındaki düşüğe rağmen dolarizasyonun yüksek seviyede devam ettiği bulunmuştur. Bunun nedenini ise artan yurtdışı kamu borçluluğunun, özellikle yatırım sınıfı olmayan ekonomilerde devletin temerrüt riskini arttırdığı, yüksek kamu borçluluğunun yatırımcılar açısından devletin temerrüde düşeceğine ilişkin beklentiler oluşturduğu ve bunun da daha düşük bir enflasyon ortamında bile gelecekte enflasyon beklentisine yol açacağı şeklinde açıklamışlardır.

Mengesha (2013), çalışmasında Eritre ekonomisinde kısmi dolarizasyonun makroekonomik değişkenler üzerindeki etkisini 1996-2008 dönemi üç aylık verilerini kullanarak incelemiştir. Çalışmada dolarizasyon ile enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ve dolarizasyondaki bir artışın enflasyonu yükselttiği sonucuna varılmıştır.

Lin ve Ye (2013), çalışmalarında 1985-2004 dönemi için 106 gelişmekte olan ülkede enflasyon hedeflemesi rejimini benimsemenin finansal dolarizasyonu azaltmaya yardımcı olup olmadığını incelemiştir. Araştırma sonunda enflasyon hedeflemesinin finansal dolarizasyonu düşürmede etkili olduğunu ortaya koymuşlardır.

Hake vd. (2014), çalışmalarında yükselen piyasa ekonomileri olarak adlandırılma Orta, Doğu ve Güneydoğu Avrupa ile Latin Amerika'daki ülkelerde kredi dolarizasyonunun belirleyicilerini meta analizi yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışma sonunda enflasyon oynaklığının kredi dolarizasyonunu açıklamada önemli bir rol oynadığını ortaya koymuşlardır.

Brown vd. (2015), Rusya'da 71 bölgede 2005:2 – 2014:2 dönemi 3 aylık veriler yardımıyla panel veri analizi yönteminin kullanıldığı çalışmada, yerel paranın algılanan istikrarı ile finansal dolarizasyon arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırma sonucunda enflasyonun yüksek olduğu bölgelerde mevduat dolarizasyonunda bir artış, kredi dolarizasyonunda ise bir düşüş yaşandığı bulunmuştur. Çalışmada enflasyonun kredi dolarizasyonu üzerindeki negatif etkisinin bankacılık sektörü ile daha az entegre olan bölgelerde daha zayıf olduğu ortaya konmuştur.

Olayungbo ve Ajuwon (2015), çalışmalarında Nijerya'da 1986Q1-2015Q1 dönemi için dolarizasyon, enflasyon ve faiz oranı arasındaki ilişkiyi SVAR modeliyle araştırmışlardır. Araştırma sonunda dolarizasyon, enflasyon ve faiz oranı arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu, Granger nedensellik testine göre ise dolarizasyondan enflasyona doğru tek yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır.

Fabris ve Vujanović (2017), çalışmalarında Sırbistan'da enflasyon hedeflemesi rejiminin uygulandığı 2006:1 – 2016:1 dönemi verilerini kullanarak finansal dolarizasyonun fiyatlar genel seviyesi üzerindeki etkisini VAR analizi ile incelemişlerdir. Çalışma sonunda finansal dolarizasyondaki öngörülemez değişimlerin fiyatlar genel seviyesi üzerinde ılımlı fakat kalıcı bir artış yarattığı ortaya konmuştur.

Çağlarırnak Uslu ve Kapkara (2019) çalışmalarında Türkiye’de Ocak 2006 - Ocak 2019 dönemi aylık verilerini kullanarak kredi dolarizasyonunun belirleyicilerini vektör hata düzeltme modeliyle incelemiştir. Çalışma sonunda enflasyon oranındaki artışın kredi dolarizasyonunu pozitif etkilediği bulunmuştur.

Tweneboah ve Alagidede (2019), Ocak 1990 - Aralık 2017 döneminde Gana’da dolarizasyonun enflasyon ve enflasyon belirsizliği üzerindeki etkilerini genelleştirilmiş koşullu değişen varyans modeli ve Granger nedensellik testleri ile araştırmıştır. Araştırma sonunda enflasyon volatilitesinde dolarizasyonun önemli bir rolü olmadığı ortaya konmuştur. Bunun dışında enflasyonun hem enflasyon hedeflemesi stratejisinin uygulandığı hem de uygulanmadığı dönemlerde dolarizasyonun nedeni olduğu bulunmuştur.

Yılmaz ve Uysal (2019), çalışmalarında VAR analizini kullanmak suretiyle Türkiye’de 2012:1 - 2018:9 dönemi aylık verileri yardımıyla dolarizasyon ile enflasyon arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma sonucunda dolarizasyon ve enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmadığı, Granger nedensellik analizine göre ise dolarizasyon oranının enflasyon oranının nedeni olduğu bulunmuştur.

Park ve Son (2020), çalışmalarında dolarizasyonun belirleyicileri ile enflasyon ve dolarizasyon arasındaki ilişkiyi 28 ülkenin 1995-2016 dönemi verilerini kullanarak panel veri analizi ile analiz etmiştir. Araştırma bulgularına göre yüksek enflasyon, daha az esnek döviz kuru hareketleri, durgun reel ekonomi ve kurumsal çevrenin yetersizliği dolarizasyonun yoğunlaşmasına katkıda bulunan faktörlerdir. Dolarizasyonun azaltıldığı ülke grubu kullanılarak yapılan tahmin sonuçlarına göre yerel paranın reel olarak değer kazanmasının dolarizasyonun derecesini azaltmada önemli bir faktör olduğu, enflasyonun dolarizasyon üzerindeki artan etkisinin dolarizasyonun artmış olduğu ekonomilerde daha belirgin olduğunu ve yüksek dolarizasyonun enflasyonu artırma eğiliminde olduğunu ortaya koymuşlardır.

Literatür incelendiğinde dolarizasyon ile enflasyon arasındaki ilişkinin hem zaman serisi hem de panel veri yöntemleriyle incelendiği görülmektedir. Bu çalışmada da literatürle uyumlu olarak zaman serisi yöntemi kullanılacaktır. Literatürde dolarizasyonun ölçümünde ise kısmi dolarizasyon, finansal dolarizasyon, mevduat dolarizasyonu, kredi dolarizasyonu vb. farklı ölçütler kullanıldığı söylenebilir. Bu çalışmada bunlardan mevduat ve kredi dolarizasyonu kullanılmıştır.

## **2.2. Finansal Dolarizasyon ile İstihdam Arasındaki İlişki**

Dolarizasyon süreci, hem ekonomi için hem de hükümetin bu süreci yönetme kapasitesi için bir dizi sonuçlar içermektedir. Kısa vadede, yerel paranın yabancı paraya çevrilmesini içeren dolarizasyon süreci döviz kurunun yükselmesine neden olmaktadır (Stryker, 1999: 3). Bu çerçevede dolarizasyonun işsizlik ile olan ilişkisi döviz kurları üzerinden kurulmaktadır.

Reel döviz kurları işsizliği, makroekonomik kanal, faktör (emek) yoğunluğu kanalı ve kalkınma kanalı olarak üç şekilde etkilemektedir (Frenkel ve Ros, 2006: 632). Makroekonomik kanal, reel döviz kurunun istihdamı belirleme üzerindeki rolüne odaklanırken, faktör yoğunluğu kanalı reel döviz kurunun ekonomik aktivite içerisinde yer alan emek yoğunluğunun etkisine vurgu yapmaktadır. Kalkınma kanalı ise reel döviz kurunun ekonomik büyümeye olan etkisine yoğunlaşmaktadır (Boz, 2013: 52; Frenkel ve Ros, 2006: 632).

Makroekonomik kanal, değer kaybeden reel döviz kurunun yerel firmaların rekabet gücünü iyileştirmesi suretiyle daha yüksek net ihracata, yurtiçi faaliyetlerde daha yüksek talebe, daha yüksek üretime ve sonuç olarak daha yüksek istihdama neden olmasını içermektedir. Faktör yoğunluğu kanalında ise ekonomide istihdam artışının bir kısmının ticarete konu olan mallara olan yüksek talep seviyesinden değil, reel döviz kurunun çıktı üretiminde yaratmış olduğu emek yoğunluğundan dolayı oluşmaktadır. Bu etki reel döviz kurunun nispi fiyatların belirlenmesinde oynadığı rolden kaynaklanmaktadır (Frenkel ve Ros, 2006: 634-635). Sermaye ve emek faktörleri arasındaki ikame derecesinin yüksek olduğu bir durumda reel döviz kurunun artması ithal girdilerin maliyetini arttıracaktır. Bu durum sermaye/emek yoğunluğunu olumsuz şekilde etkileyecek ve üretimde emeğin daha yoğun kullanımına neden olmak suretiyle istihdamın artmasını sağlayacaktır (Ayhan, 2016: 85). Kalkınma kanalı ise reel döviz kurunun yükselmesinin ticarete konu olan malların fiyatlarının düşmesine neden olarak karlılığı arttırmasını içermektedir. Bu durum, dış ticarete konu olan bu sektörlerin hızlı büyümesini sağlayarak daha fazla istihdamda bulunmasını sağlamaktadır (Frenkel ve Ros, 2006: 636).

Dolarizasyon süreci, reel döviz kurlarının yükselmesine neden olarak her zaman istihdam üzerinde pozitif bir etki yaratmayabilir. Çünkü dolarizasyonun ekonomi üzerinde istikrarı bozucu etkiler yaratabilme potansiyeli de vardır. Bu bağlamda dolarizasyon, döviz kurunun değer kaybetmesine neden olarak likidite sıkıntısı yaşanmasına neden olabilir. Bu durum ise yurtiçi faiz oranlarını yükselmeye zorlayarak üretim ve istihdam üzerinde durgunluk etkisi yaratabilir (Stryker, 1999: 3).

Literatür incelendiğinde istihdam ve finansal dolarizasyon arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmaların oldukça az olduğu görülmektedir. Özellikle işsizliğin veya istihdamın döviz kurları ile olan ilişkisi ele alınmış olmasına rağmen dolarizasyon ile olan ilişki genellikle göz ardı edilmiştir. Literatürde bu ilişkiyi ele alan belli başlı çalışmalar aşağıda sunulmuştur.

Soto (2009), çalışmasında Ekvator'da 1996:1 - 2006:4 yılları arası çeyrek dönemlik verileri kullanarak dolarizasyonun ekonomik büyüme ve işsizlik üzerine etkisini incelemiştir. Çalışma sonucunda dolarizasyonun düşük sermaye maliyetine olanak sağlamasından dolayı ekonomik büyümeyi destekleyeceğini, buna karşın ithal edilen yarı işlenmiş hammadde dolayısıyla işgücü talebindeki azalma dolayısıyla işsizlik oranlarını arttıracığını ortaya koymuştur.

Borjas ve Fisher (2001), çalışmalarında dolarizasyonun Meksika işgücü piyasasında ücretleri ve istihdamı nasıl etkilediğini incelemektedir. Çalışmada dolarizasyon, sabit bir reel döviz kuru olarak ve yurt dışından potansiyel biçimde artan sermaye girişi şeklinde modellenmiştir. Çalışma sonunda dolarizasyonun Meksikalı işçileri ABD'ye göç etmeye teşvik ettiği ve bunun da Meksika'da işsizlik oranlarını düşürme eğiliminde olduğu bulunmuştur.

Galindo vd. (2007), çalışmalarında 9 Latin Amerika ülkesinde reel döviz kuru dalgalanmalarının istihdam üzerinde önemli bir etkisinin olup olmadığını ve bu etkinin borç dolarizasyonuna göre değişip değişmediğini panel veri analiziyle incelemiştir. Araştırmaya sonunda reel döviz kurundaki değer kaybının istihdam artışını olumlu etkilediği, ancak bu etkinin borç dolarizasyonu arttıkça tersine döndüğü ortaya konmuştur.

Acar Balaylar (2011), çalışmasında Türkiye’de reel döviz kurlarında meydana gelen değişimlerin istihdam üzerindeki etkisini Türkiye imalat sanayi özelinde incelemiştir. Çalışmada firmaların finansman ihtiyacını döviz cinsinden borçlanmalarının firmalar için önemli maliyet avantajları sağlayacağı belirtilmiştir. Bununla birlikte bu durumun ara ve yatırım malı ithalatını teşvik ederek bu malları üreten yerli sektörlerin oluşumunu engellemek suretiyle istihdam artışını negatif etkileyeceği ortaya konmuştur.

Literatür incelendiğinde doğrudan doğruya dolarizasyon ile istihdam arasındaki etkileşimi ele alan çalışma sayısı oldukça azdır. Mevcut çalışmalar da çoğunlukla bu ilişkiyi reel döviz kuru üzerinden kurmaya çalışmaktadır. Dolayısıyla bu çalışma, dolarizasyon ile istihdam arasındaki ilişkiyi hem doğrudan incelemek hem de finansal dolarizasyon çerçevesinde bakmak suretiyle literatürden farklılaşmaktadır.

### 3. ARAŞTIRMA TASARIMI

Araştırmada Türkiye’de finansal dolarizasyonun enflasyon ve istihdam ile olan etkileşimini incelemek amacıyla Aralık 2005 – Eylül 2020 dönemi aylık verileri kullanılmıştır. Araştırmanın Aralık 2005 döneminden başlamasının nedeni, finansal dolarizasyonu oluşturan verilerin bu tarihten itibaren ulaşılabilir olmasıdır. İstihdam verileri ise en son Eylül 2020 dönemi ulaşılabilir olduğu için araştırma Aralık 2005 – Eylül 2020 dönemini kapsamıştır.

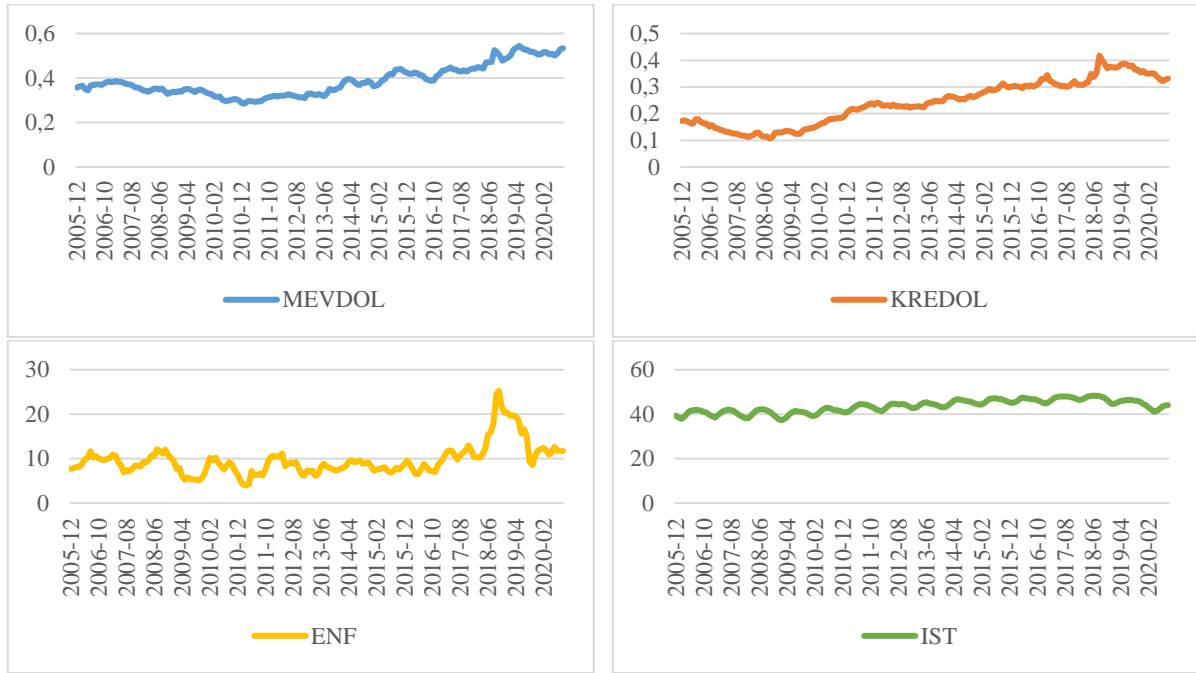
Finansal dolarizasyonun varlık tarafı mevduat dolarizasyonunu, yükümlülük tarafı ise kredi dolarizasyonunu ifade ettiği için finansal dolarizasyonun ölçümünde mevduat dolarizasyonu ve kredi dolarizasyonu kullanılmıştır. Mevduat dolarizasyonu yabancı para mevduatın toplam mevduata bölünmesiyle hesaplanmıştır (Gencay, 2007; Kaya ve Açdoğuran, 2017; Yılmaz ve Uysal, 2019). Kredi dolarizasyonu ise yabancı para kredilerin toplam kredilere bölünmesiyle hesaplanmıştır (Gencay, 2007; Kaya ve Açdoğuran, 2017; Çağlarırnak Uslu ve Kapkara, 2019). Mevduat dolarizasyonu ve kredi dolarizasyonu hesaplanmasında kullanılan tüm veriler TCMB (2020)’den elde edilmiştir. Enflasyon değişkeni olarak TÜFE oranı, istihdam değişkeni olarak ise istihdam oranı kullanılmıştır. Hem enflasyon verileri hem de istihdam verileri TÜİK (2020)’den elde edilmiştir.

Araştırmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de verilmiştir. Tabloda MEVDOL mevduat dolarizasyonunu, KREDOL kredi dolarizasyonun, ENF enflasyonu ve IST istihdamı göstermektedir.

**Tablo 1.** Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	MEVDOL	KREDOL	ENF	IST
<b>Ortalama</b>	0,386536	0,241766	9,653558	43,56961
<b>Ortanca</b>	0,371226	0,239924	9,014036	44,05
<b>Maksimum</b>	0,54462	0,417361	25,24032	48,35
<b>Minimum</b>	0,284451	0,106707	3,986038	37,3
<b>Standart Sapma</b>	0,06875	0,083212	3,531484	2,832412
<b>Çarpıklık</b>	0,7002	0,033186	1,925892	-0,22905
<b>Basıklık</b>	-0,51654	-1,15056	4,89326	-0,95594
<b>Gözlem Sayısı</b>	178	178	178	178

Araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin zaman serisi grafikleri Şekil 1’de sunulmuştur.



Şekil 1. Değişkenlerin Zaman Serisi Grafikleri

Araştırmada değişkenler arasındaki ilişkiye bakmadan önce, değişkenlerin durağan olup olmadığını Geliştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillip-Perron (PP) birim kök testi ile incelenmiştir. ADF ve PP testleri yapısal kırılmaları dikkate almayan testler oldukları için Lee Strazicich (2003) birim kök testi de uygulanmıştır. Lee ve Strazicich (2003) temel hipotez altında yapısal kırılmaya izin veren bir ve iki kırılmayı dikkate alan LM birim kök testini geliştirmişlerdir. Bu testte hipotezin reddedilmesi, serilerin durağanlığını göstermektedir. Lee ve Strazicich birim kök testinde üç yapısal kırılmalı (Model A, B ve C) model söz konusudur. Hem düzeyde hem de eğimde kırılmaya izin veren C modeli, düzeyde kırılmaya izin veren A modelinden ve eğimde kırılmaya izin veren B modelinden daha üstün konumdadır Bu nedenle araştırmada C modeli kullanılmıştır (Mazak ve Özkul, 2020).

Değişkenlerin durağanlıkları tespit edildikten sonra Akaike Bilgi Kriterine (AIC) göre ideal gecikme uzunluğu belirlenmiştir. Daha sonra değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Toda-Yamamoto analizi ile incelenmiştir. Toda-Yamamoto nedensellik analizi, seriler arasındaki ilişkilerin, durağanlık seviyeleri ya da eşbütünlük olup olmadıklarına dair ön bilgilere ihtiyaç duymayan bir modeldir (Mazak ve Özkul, 2020). Toda-Yamamoto nedensellik analizi geleneksel nedensellik analizi olarak sıkça kullanılan VAR ve VECM yöntemlerinden ayrılmaktadır. Bu analizin yapılabilmesi için değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin bulunup bulunmadığı önemli değildir (Kocabıyık vd., 2020).

Toda-Yamamoto (1995) modelinde ilk olarak VAR modeli yardımıyla gecikme uzunluğunun (k) tespit edilmesi gerekmektedir. Ardından gecikme uzunluğuna (k) maksimum bütünleşme seviyesi (dmax) eklenmektedir. Daha sonra k+d\_max gecikmesi, değişkenlerin orijinal değerleri üzerinden bir VAR modeli ile tahmin edilmektedir. Toda-Yamamoto (1995) nedensellik analizinde sıfır hipotezi

değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisi yoktur önermesine sahiptir. Alternatif hipotez ise değişkenler arasında nedensellik ilişkisi olduğunu öne sürmektedir. Olasılık değerinin 0,05 kritik değerden küçük olması sıfır hipotezinin reddedilmesi anlamına gelmektedir.

Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ortaya konduktan sonra VAR modelindeki içsel değişkenlerin hata terimindeki rassal şoklara karşı tepkisini ölçmek için etki tepki fonksiyonları incelenmiştir (Sevüktekin ve Çınar, 2017).

#### 4. ANALİZ VE BULGULAR

Araştırmada ilk olarak serilerin durağanlıklarını tespit etmek için ADF (Geliştirilmiş Dickey-Fuller) ve PP (Phillips-Perron) birim kök testleri yapılmış, sonrasında yapısal kırılmalı Lee-Strazicich birim kök testi uygulanmıştır.

**Tablo 2.** ADF Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Düzye	Kritik Değer	Düzye	1. Fark	Kritik Değer	1. Fark
	Test İstatistiği		p değeri	Test İstatistiği		p değeri
MEVDOL	0,345533	-2,877729	0,9800	-11,36557	-2,877823	0,0000
KREDOL	-0,517846	-2,877729	0,8836	-12,77833	-2,877823	0,0000
ENF	-1,330470	-2,878937	0,6148	-7,305727	-2,878937	0,0000
IST	-1,306578	-2,878829	0,6261	-2,950296	-2,878829	0,0419

Tablo 2’de yer alan ADF birim kök testi sonuçlarına göre düzeyde tüm değişkenlerin test istatistiklerinin %5 anlam seviyesinde sabitte Mac Kinnon (1996) kritik değerden büyük olduğu görülmektedir. Olasılık değerleri de 0,05’den büyük olduğu için “birim kök vardır” hipotezi reddedilememektedir. Yani tüm serilerde birim kök vardır. Bu durumda tüm serilerin 1. farkı alınmıştır. 1. farkında tüm seriler için ADF birim kök testi sonuçlarına göre düzeyde test istatistiklerinin sabitte Mac Kinnon (1996) kritik değerden küçük olduğu görülmektedir. Olasılık değerleri de 0,05’den küçük olduğu için tüm serilerin 1. farkında birim kök içermediği ve durağanlaştığı söylenebilir.

**Tablo 3.** PP Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Düzye	Kritik Değer	1. Fark	1. Fark	Kritik Değer	1. Fark
	Test İstatistiği		p değeri	Test İstatistiği		p değeri
MEVDOL	0,322803	-2,877729	0,9789	-11,24015	-2,877823	0,0000
KREDOL	-0,518336	-2,877729	0,8835	-12,77124	-2,877823	0,0000
ENF	-2,551558	-2,877729	0,1052	-10,09950	-2,877823	0,0000
IST	-2,471399	-2,877729	0,1242	-4,162972	-2,877823	0,0010

Tablo 3’de yer alan PP birim kök testi sonuçlarına göre düzeyde tüm değişkenlerin test istatistiklerinin %5 anlam seviyesinde sabitte Mac Kinnon (1996) kritik değerden büyük olduğu görülmektedir. Olasılık değerleri de 0,05’den büyük olduğu için tüm seriler birim kök içermektedir. Bu durumda tüm serilerin 1. farkı alınmıştır. 1. farkında tüm serilerin düzeyde test istatistiklerinin sabitte

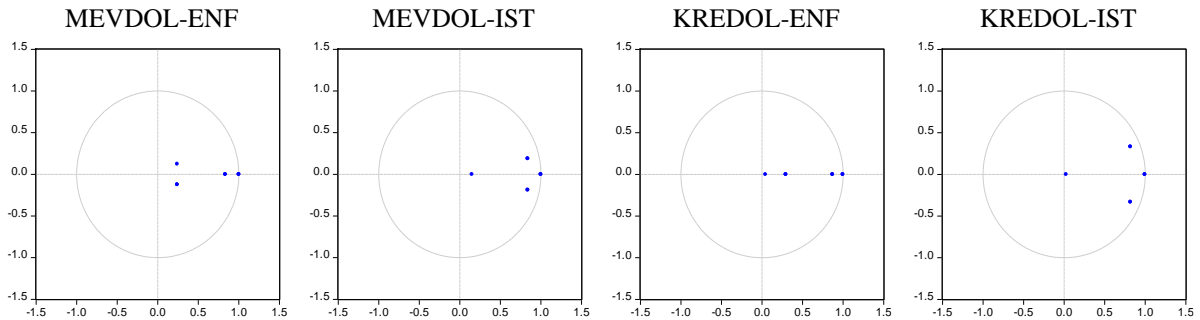
Mac Kinnon (1996) kritik değerden küçük olduğu görülmektedir. Olasılık değerleri de 0,05’den küçük olduğu için tüm serilerin 1. farkında birim kök içermediği ve durağanlaştığı söylenebilir.

**Tablo 4.** Lee Strazicich (Model C) Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzyey	Düzyeyin Kırılma Tarihi	Kritik Değer	1. Fark	1.Farkın Kırılma Tarihi	Kritik Değer
	Test İstatistiği			Test İstatistiği		
MEVDOL	-4,597159	2010M12	-4,188724	-	-	-
KREDOL	-3,133284	2009M06	-4,092591	-13,24536	2007M11	-3,432333
ENF	-5,065276	2018M03	-4,081717	-	-	-
IST	-2,759686	2018M07	-4,059971	-9,826158	2018M10	-4,040781

Tablo 4’te yer alan Lee-Strazicich birim kök testi sonuçlarına göre MEVDOL ve ENF serilerinin düzeyde test istatistiklerinin kritik değerlerden küçük olduğu görülmektedir. Test istatistiğinin kritik değerlerden küçük olmasından dolayı “yapısal kırılmalı birim kök vardır” hipotezi reddedilmektedir. Yani MEVDOL ve ENF serileri düzeyde durağandır. Buna karşılık KREDOL ve IST serilerinin düzeyde test istatistiklerinin kritik değerlerden büyük olduğu görülmektedir. Bu durum KREDOL ve IST serilerinin yapısal kırılmalı birim köke sahip olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla serilerin 1. farkı alınmıştır. Serilerin 1. farkında ise yapısal kırılmalı birim kökün olmadığı görülmektedir.

Araştırmada serilerin durağanlıklarına bakıldıktan sonra uygun gecikme uzunluğunun tespiti için VAR analizi yapılmıştır. Uygun gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine (AIC) göre tespit edilmiştir. Ardından kurulan VAR modeline göre serilerin durağanlığına ilişkin AR karakteristik polinomun ters köklerinin birim çember içerisindeki yeri incelenmiştir. Şekil 2’de de görüldüğü üzere AR karakteristik polinomun ters köklerin birim çember içerisinde yer aldığı için modelde durağanlık açısından bir problem söz konusu değildir.



**Şekil 2.** Ters Köklerin Birim Çember İçerisindeki Konumu

Ters köklerinin birim çember içerisindeki yerine bakıldıktan sonra Toda-Yamamoto nedensellik analizi yapılmış ve sonuçları Tablo 5’de sunulmuştur.

**Tablo 5.** Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları

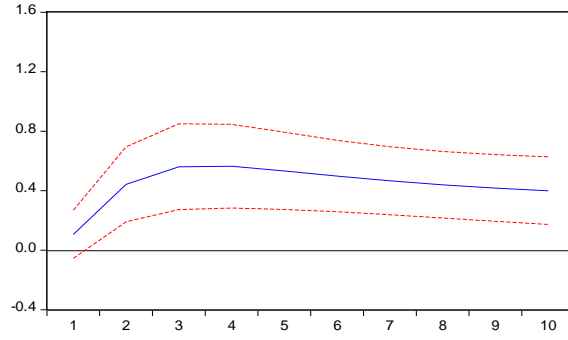
Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	dmax	k	Ki-Kare Test İstatistiği	Olasılık Değeri	İlişki ve Yönü
MEVDOL	ENF	0	2	0,858604	0,651	İlişki yok
	IST	1	11	13,96037	0,2352	İlişki yok
ENF	MEVDOL	0	2	19,2419	0,0001*	MEVDOL→ ENF
IST		1	11	14,38081	0,0352*	MEVDOL→ IST
KREDOL	ENF	0	2	1,956013	0,3761	İlişki yok
	IST	1	11	18,75011	0,0457*	IST → KREDOL
ENF	KREDOL	0	2	24,70682	0,0000*	KREDOL→ ENF
IST		1	11	5,945020	0,8770	İlişki yok

Tablo 5'e göre MEVDOL bağımlı değişken olarak alındığında MEVDOL ile ENF ve IST arasındaki Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre olasılık değeri 0,05 kritik değerden büyük olduğu için sıfır hipotezi reddedilememektedir. Yani ENF ve IST değişkenleri MEVDOL serisinin nedeni değildir. Buna karşılık ENF ve IST bağımlı değişken olarak alındığında olasılık değeri 0,05 kritik değerden küçük olduğu için sıfır hipotezi reddedilmektedir. Buna göre hem MEVDOL'dan ENF'e hem de MEVDOL'dan IST'e doğru bir nedensellik ilişkisi vardır. Bir diğer ifadeyle mevduat dolarizasyonu hem enflasyonun hem de istihdamın bir nedenidir.

KREDOL bağımlı değişken olarak alındığında KREDOL ile ENF arasındaki Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre olasılık değeri 0,05 kritik değerden büyük olduğu için sıfır hipotezi reddedilememektedir. Yani ENF değişkeni KREDOL serisinin nedeni değildir. Buna karşılık KREDOL ve IST arasındaki Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre olasılık değeri 0,05 kritik değerden küçük olduğu için IST'den KREDOL'a doğru bir nedensellik ilişkisi vardır. Bir diğer ifadeyle istihdam kredi dolarizasyonunun nedenidir. ENF bağımlı değişken olarak alındığında ENF ve KREDOL arasındaki Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre olasılık değeri 0,05 kritik değerden küçük olduğu için KREDOL'dan ENF'e doğru bir nedensellik ilişkisi vardır. Yani kredi dolarizasyonu enflasyonun nedenidir. Son olarak IST bağımlı değişken olarak alındığında IST ve KREDOL arasındaki Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre olasılık değeri 0,05 kritik değerden büyük olduğu için KREDOL değişkeni IST serisinin nedeni değildir.

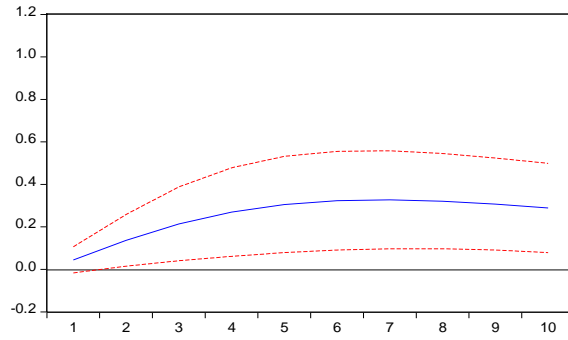
Toda-Yamamoto nedensellik testine göre finansal dolarizasyon ile enflasyon ve istihdam arasındaki ilişki ortaya konulduktan sonra nedensellik ilişkisi tespit edilen değişkenlerin etki-tepki analizine geçilmiştir.





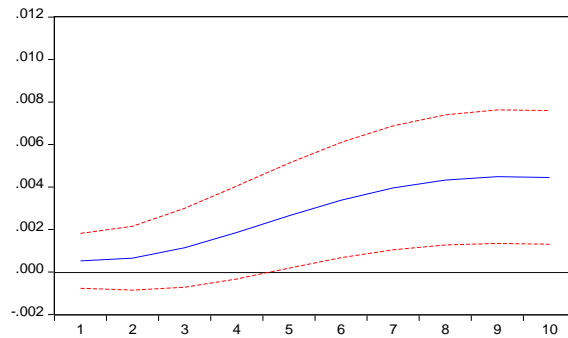
Şekil 3. Mevduat Dolarizasyonunun Enflasyona Etkisi

Şekil 3'e bakıldığında mevduat dolarizasyonundaki bir birimlik şoka enflasyonun pozitif yönde bir tepki gösterdiği görülmektedir. Bu etki üçüncü ayda maksimum noktaya ulaşmakta ve ardından azalmaktadır.



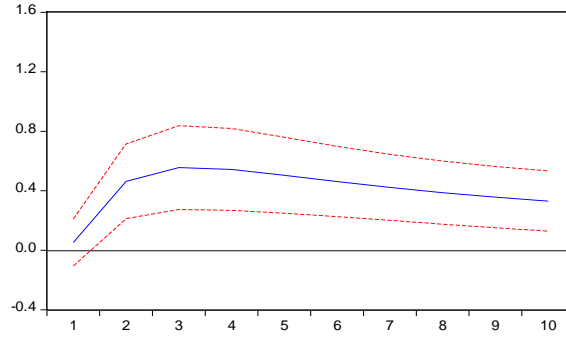
Şekil 4. Mevduat Dolarizasyonunun İstihdama Etkisi

Şekil 4'e bakıldığında mevduat dolarizasyonundaki bir birimlik şoka istihdamın pozitif yönde bir tepki gösterdiği görülmektedir. Bu etki altıncı ayda maksimum noktaya ulaşmaktadır.



Şekil 5. İstihdamın Kredi Dolarizasyonuna Etkisi

Şekil 5'e bakıldığında istihdamdaki bir birimlik şoka kredi dolarizasyonunun pozitif yönde bir tepki gösterdiği görülmektedir. Bu etki dokuzuncu ayda maksimum noktaya ulaşmakta ve ardından azalmaktadır.



Şekil 6. Kredi Dolarizasyonunun Enflasyona Etkisi

Şekil 6'ya bakıldığında kredi dolarizasyonundaki bir birimlik şoka enflasyonun pozitif yönde bir tepki gösterdiği görülmektedir. Bu etki üçüncü ayda maksimum noktaya ulaşmakta ve ardından azalmaktadır.

### SONUÇ

Günümüzde finansal sistemdeki çeşitlilik sonucu farklı dolarizasyon türleri ortaya çıkmaktadır. Bunlardan biri de kısaca varlıkların ve yükümlülüklerin bir yabancı para biriminde tutulması olarak ifade edilen finansal dolarizasyondur. Finansal dolarizasyon, özellikle son yıllarda yaşanan döviz kuru krizleriyle birlikte, gelişmekte olan ülkelerin finansal ve ekonomik istikrarları üzerinde belirleyici olan önemli bir unsur olmaya başlamıştır. Türkiye'de ise hem parasal hem de mali unsurların enflasyonun dinamikleri üzerinde oynadıkları rol, Türkiye'nin dolarize bir ekonomi olmasını tetiklemektedir. Bu çerçevede çalışmada, Türkiye'de finansal dolarizasyonun enflasyon ve istihdam ile olan etkileşimi, Aralık 2005 – Kasım 2020 dönemi aylık verileri kullanılarak Toda-Yamamoto nedensellik analiziyle incelenmiştir. Çalışmada finansal dolarizasyonun ölçümünde mevduat dolarizasyonu ve kredi dolarizasyonu kullanılmıştır. Mevduat dolarizasyonu yabancı para mevduatın toplam mevduata bölünmesiyle, kredi dolarizasyonu ise yabancı para kredilerin toplam kredilere bölünmesiyle hesaplanmıştır.

Araştırmada ilk olarak değişkenlerin durağan olup olmadığı Geliştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillip-Perron (PP) birim kök testi ile incelenmiştir. Buna göre değişkenlerin hepsi birinci farkında durağan hale gelmiştir. Ardından yapısal kırılmaları dikkate alan Lee Strazicich (2003) birim kök testi uygulanmıştır. Buna göre mevduat dolarizasyonu ve enflasyon değişkenlerinin düzeyde, kredi dolarizasyonu ve istihdam değişkenlerinin ise birinci farkında durağan olduğu tespit edilmiştir.

Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre mevduat dolarizasyonunun hem enflasyonun hem de istihdamın nedeni olduğu, istihdamın kredi dolarizasyonunun nedeni olduğu, kredi dolarizasyonun da enflasyonun nedeni olduğu bulunmuştur. Etki-tepki fonksiyonlarına göre mevduat dolarizasyonundaki bir birimlik şoka enflasyonun ve istihdamın pozitif yönde bir tepki gösterdiği tespit edilmiştir. İstihdamdaki bir birimlik şoka ise kredi dolarizasyonu pozitif yönde bir tepki göstermektedir. Son olarak kredi dolarizasyonundaki bir birimlik şoka enflasyon pozitif yönde bir tepki göstermektedir. Tüm bunlara göre, hem mevduat dolarizasyonu hem de kredi dolarizasyonu enflasyonun nedeni olduğu

için Türkiye’de finansal dolarizasyonun enflasyonun temel nedenlerinden biri olduğu söylenebilir. Bu sonuç literatürdeki Bailey (2005), Karacal ve Bahmani-Oskooee (2008), Ghalayini (2011), Mengesha (2013), Yılmaz ve Uysal (2019), Park ve Son (2020)’un çalışmalarıyla da benzerlik göstermektedir. Türkiye’de enflasyonla mücadele çerçevesinde öncelikle finansal dolarizasyonun, yani ulusal paraya olan güven kaybının önüne geçilmesi gerekmektedir. Araştırma bulgularına göre mevduat dolarizasyonunun istihdamın nedeni olması ise dolarizasyon süreciyle birlikte reel döviz kurlarında meydana gelen bir artışın makroekonomik kanal, faktör yoğunluğu kanalı ve kalkınma kanalı aracılığıyla istihdam üzerinde olumlu bir etki yaratmış olma olasılığını göstermektedir. Son olarak istihdamın kredi dolarizasyonunun nedeni olması ise dolarizasyon sürecinde yurtiçi faiz oranlarında meydana gelen yükselişle birlikte istihdama finansal kaynak oluşturmak için firmaların döviz cinsinden daha düşük faiz oranlarıyla borçlanmaya yönelmelerinden kaynaklanmış olabilir.

Sonuç olarak finansal dolarizasyon bir ekonomi için bir takım faydalar sağlamakla birlikte özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından önemli dezavantajlar içermektedir. Finansal dolarizasyon ile birlikte döviz kurlarında meydana gelen keskin yükselişler ekonomik kırılganlığı arttırmakta ve para politikalarının etkinliğini azaltmak suretiyle politika yapıcılar açısından endişe verici sonuçlar yaratmaktadır. Bu yüzden döviz kuru dalgalanmalarını tetikleyecek finansal dolarizasyon sürecini başlatan yüksek enflasyon oranları, ödemeler dengesi açıkları, uyumsuz para ve maliye politikaları, yapısal reformlardaki eksiklikler gibi sayılabilecek birçok ekonomik ve siyasi problemlere ilişkin gerekli önlemlerin alınması son derece elzemdir.

## KAYNAKÇA

- Adanur Aklan, N. ve Nargeleçekenler, M. (2010). “Yükümlülük Dolarizasyonu ve Bilanço Etkisi: Türkiye Üzerine Bir Analiz”. İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, (43), 177-204.
- Akşehirli, N. (2020). “Türkiye’de Kredi ve Mevduat Dolarizasyonu: Makroekonomik Göstergelerin ve Alınan Önlemlerin Yansımaları (2015: 3-2019: 12)”. Sosyal Bilimler Akademi Dergisi, 3(1), 61-76.
- Ayhan, F. (2016). Döviz Kuru Oynaklığı, Dış Ticaret ve İstihdam İlişkisi: Türkiye Uygulaması (Doktora Tezi). Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Domac, I. (2003). “On the Link between Dollarisation and Inflation: Evidence from Turkey”. Comparative Economic Studies, 45(3), 306-328.
- Bailey, S. A. (2005). Investigating the Link between Financial Dollarization and Inflation: Evidence from Jamaica. Bank of Jamaica.
- Balaylar, N. A. (2011). “Reel Döviz Kuru İstihdam İlişkisi: Türkiye İmalat Sanayi Örneği”. Sosyo Ekonomi Dergisi, 7(16), 137-160.
- Balino, B. ve Borensztein, E. (1999). Monetary Policy in Dollarized Economies. IMF Occasional Paper, No. 171, International Monetary Fund.
- Bärbuță-Mișu, N., Güleç, T. C., Duramaz, S. ve Virlanuta, F. O. (2020). “Determinants of Dollarization of Savings in the Turkish Economy”. Sustainability, 12(15), 6141. <https://doi.org/10.3390/su12156141>
- Borjas, G. J. ve Fisher, E. O. (2001). “Dollarization and the Mexican Labor Market”. Journal of Money, Credit and Banking, 33(2), 626-647.

- Boz, Ç. (2013). “Türkiye’de Reel Döviz Kuru ve İşsizlik İlişkisi: 2003-2012”. Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi, 34(1), 51-61.
- Brown, M., Haas, R. D. ve Sokolov, V. (2015). Regional Inflation and Financial Dollarization. Grant-in-Aid for Scientific Research (S) Real Estate Markets, Financial Crisis, and Economic Growth: An Integrated Economic Approach, Working Paper Series No.22
- Çağlarımak Uslu, N. ve Kapkara, S. (2019). “Kredi Dolarizasyonunun Belirleyicileri: Türkiye Örneği”. Economics Literature, 1(2), 148-167.
- Dalgic, H. C. (2018). Financial Dollarization in Emerging Markets: An Insurance Arrangement. University of Bonn and University of Mannheim, Discussion Paper Series – CRC TR 224, Discussion Paper No. 051, Project C 02.
- Edwards, S. ve Magendzo, I. I. (2001). Dollarization, Inflation and Growth. National Bureau of Economic Research, Working Paper 8671.
- Fabris, N. ve Vujanović, N. (2017). “The Impact of Financial Dollarization on Inflation Targeting: Empirical Evidence from Serbia”. Journal of Central Banking Theory and Practice, 6(2), 23-43.
- Frenkel, R. ve Ros, J. (2006). “Unemployment and the Real Exchange Rate in Latin America”. World Development, 34(4), 631-646.
- Galindo, A., Izquierdo, A. ve Montero, J. M. (2007). “Real Exchange Rates, Dollarization and Industrial Employment in Latin America”. Emerging Markets Review, 8(4), 284-298.
- Gençay, O. (2007). Finansal Dolarizasyon ve Finansal İstikrar Arasındaki İlişki: Türkiye Değerlendirmesi. Uzmanlık Yeterlilik Tezi, TCMB Bankacılık ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Ghalayini, L. (2011). “The Impact of Dollarization on the Efficiency of Monetary in Lebanon: Interaction between Dollarization and Inflation”. Middle Eastern Finance and Economics, 14, 128-139.
- Hake, M., Lopez-Vicente, F. ve Molina, L. (2014). “Do the Drivers of Loan Dollarization Differ between CESEE and Latin America? A Meta-Analysis”. Focus on European Economic Integration, 1, 8-35.
- Hallren, R. (2014). The Impact of Dollarization and Currency Boards on Income and Inflation: A Synthetic Control Analysis. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2486253>. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2486253>
- Ize, A. ve Yeyati, E. L. (2003). “Financial Dollarization”. Journal of International Economics, 59(2), 323-347.
- Karacal, M. ve Bahmani-Oskooee, M. (2008). Inflation and Dollarization in Turkey. In Warsaw International Economic Meeting.
- Kaya, E. ve Açıdoğuran, B. (2017). “Finansal Dolarizasyon Unsurları Olarak Kredi Dolarizasyonu ve Mevduat Dolarizasyonu İle Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişki”. Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7(14), 325-344.
- Kocabıyık, T., Aksoy, E. ve Teker, T. (2020). “Makroekonomik Değişkenlerin Park Mavera III Gayrimenkul Sertifikası Fiyatı Üzerine Etkisinin Toda-Yamamoto Analizi ile Keşfi”. Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi, 8(21), 347-365.
- Lee, J. ve Strazicich, M. C. (2003). “Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test with Two Structural Breaks”. The Review of Economics and Statistics, 85(4), 1082-1089.
- Levy-Yeyati, E. ve Arias, E. F. (2003). Financial Dollarization: Where Do We Stand?. Conference on Financial Dedollarization: Policy Options, IADB.
- Lin, S. ve Ye, H. (2013). Does Inflation Targeting Help Reduce Financial Dollarization?. Journal of Money, Credit and Banking, 45(7), 1253-1274.
- Mac Kinnon, J. G. (1996). “Numerical Distribution Functions for Unit Root and Cointegration Tests”. Journal of Applied Econometrics, 11(6), 601-618.
- Marcelin, I. ve Mathur, I. (2016). “Financial Sector Development and Dollarization in Emerging Economies”. International Review of Financial Analysis, 46, 20-32.
- Mazak, M. ve Özkul, G. (2020). “Relationship between Credit Default Swaps (CDS) and Government Bonds: A Study on Turkey”. Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8(İktisadi ve İdari Bilimler), 243-256.

- Mengesha, L. G. (2013). An Investigation of the Macroeconomic and Monetary Effects of Dollarization in Eritrea (PhD Thesis). The University of Waikato.
- Olayungbo, D. O. ve Ajuwon, K. T. (2015). "Dollarization, Inflation and Interest Rate in Nigeria". CBN Journal of Applied Statistics, 6(1), 241-261.
- Özen, A. (2018). "Dolarizasyon Olgusu: Teorik Bir İnceleme ve Türkiye Örneği". Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi, 3(1), 101-113.
- Park, H. ve Son, J. C. (2020). "Dollarization, Inflation and Foreign Exchange Markets: A Cross-Country Analysis". International Journal of Finance & Economics, 1-13. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2295>
- Payne, J. E. (2009). "Official Dollarization in El Salvador and the Inflation–Inflation Uncertainty Nexus". Applied Economics Letters, 16(12), 1195-1199.
- Rennhack, R. ve Nozaki, M. (2006). Financial Dollarization in Latin America. IMF Working Paper, No. 7, International Monetary Fund.
- Sarı, İ. (2007). Makroekonomik Değişkenlerin Dolarizasyon Sürecine Etkisi: Ampirik Bir Yaklaşım. Uzmanlık Yeterlilik Tezi, TCMB Piyasalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Schuler, K. (2000). Basics of Dollarization. Joint Economic Committee Staff Report of the Chairman.
- Sevüktekin, M. ve Çınar, M. (2017). Ekonometrik Zaman Serileri Analizi Eviews Uygulamalı. Beşinci Baskı, Bursa: Dora Basım-Yayın.
- Soto, R. (2009). "Dollarization, Economic Growth, and Employment". Economics Letters, 105(1), 42-45.
- Stryker, J. D. (1999). Dollarization and Its Implications in Ghana. African Economic Policy Discussion Paper Number 19.
- Taşseven, Ö. ve Çınar, S. (2015). "Türkiye’de Borç Dolarizasyonunun Belirleyicileri ve Makroekonomik Göstergeler Üzerindeki Etkileri". Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi, 4(2), 121-141.
- TCMB. (2020). Elektronik Veri Dağıtım Sistemi. Erişim Adresi: <https://evds2.tcmb.gov.tr/>, (27.11.2020).
- Toda, H. Y. ve Yamamoto, T. (1995). "Statistical Inference in Vector Auto Regressions with Possibly Integrated Processes". Journal of Econometrics, 66, 225-250.
- TÜİK. (2020). İstatistik Veri Portalı. Erişim Adresi: <https://data.tuik.gov.tr/>, (10.12.2020).
- Tweneboah, G. ve Alagidede, P. (2019). "Dollarization, Inflation Targeting, and Inflationary Dynamics in Ghana". Journal of African Business, 20(3), 358-375.
- Uzun, A. (2005). Financial Dollarization, Monetary Policy Stance and Institutional Structure: The Experience of Latin America and Turkey (Master Thesis). Ankara: Middle East Technical University The Graduate School Of Social Sciences.
- Vieira, F. A., Holland, M. ve Resende, M. F. (2012). "Financial Dollarization and Systemic Risks: New Empirical Evidence". Journal of International Money and Finance, 31(6), 1695-1714.
- Yalçiner, K. ve Mutlu, A. A. (2018). "Küresel Kriz Sonrası Gelişmekte Olan Ülkelerde Dolarizasyon Süreci". Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 53(2), 450-462.
- Yeyati, E. L. (2006). "Financial Dollarization: Evaluating the Consequences". Economic Policy, 21(45), 62-118.
- Yılmaz, G. (2005). Financial Dollarization, (De)Dollarization and the Turkish Experience. Discussion Paper, No. 2005/6, Turkish Economic Association, Ankara.
- Yılmaz, M. ve Uysal, D. (2019). "Türkiye’de Dolarizasyon ve Enflasyon İlişkisi". İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi, 4(10), 286-306.

Gönderilme Tarihi: 15 Aralık 2019; Revize Edilmiş Hali: 2 Ocak 2021; Kabul Tarihi: 3 Ocak 2021

# İŞVEREN GÖZÜ İLE SOSYAL DİYALOG: ÇATIŞMA YAHUT İŞBİRLİĞİ

Hamit AKÇAY<sup>1</sup>

## Öz

Sosyal diyalog, kamu otoritesi, işveren ve işçilerin uzlaşma ve karşılıklı görüşmelerle iş yaşamında görülen uyuşmazlıkları çözme çabalarıdır. Endüstri devrimi sonrası iş dünyasında yaygın görülen olgu uzlaşma değil çatışmadır. Dönemin koşullarında iş dünyasına ait meseleler çoğunlukla tarafların çatışması üzerinden şekillenmiştir. Çatışma sadece sosyoekonomik bir olgu değildir. Çatışma olgusunun batı dünyasında kültürel, felsefi, sosyolojik boyutları oldukça kapsamlı ve tarihidir. Bu sebeple iş dünyasının bir tarafında işçi sınıfı (proletarya), diğer tarafında kapitalistlerin (burjuvazi) yer aldığı düzen çatışma ve diyalektiğe uygun görünmektedir. Hâkim paradigmaya uygun olarak Tanrı-Şeytan, iyi-kötü, tez-antitez çatışmasının bir başka halkası da işçi-işveren zıtlığı şeklinde teşekkül etmiştir. Ancak batı dünyasında çatışma mekanizmaların yerini ikinci Dünya savaşı sonrası uzlaşma mekanizmaları almaya başlamıştır. Avrupa birliği böylesi bir zihniyet değişiminin en somut oluşumu olarak görülebilir. Avrupa birliğinin gelişimine paralel olarak iş dünyasında, özellikle Avrupa ülkelerinde, sosyal diyalog fikri önem kazanmış ve bu hususta ciddi kazanımlar elde edilmiştir. Sosyal diyalog kavramının ülkemizde tartışılması ve kavramsallaşması ise 1980 yılları sonrasında olmaya başlamıştır. Akademik literatürde sosyal diyalog ile ilgili daha çok tanımlayıcı çalışmalar yapıldığı gözlenirken, sosyal diyalog sürecinin taraflarının yaklaşımlarının daha az ele alındığı görülmektedir. Bu nedenle bu çalışmada “işverenler gözü ile sosyal diyalogun nasıl algılandığı” sorusunun cevabı üzerinde durulup, işveren görüşünün, açık kaynaklara dayalı olarak, ortaya çıkartılması amaçlanmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal, İşveren, İşçi, İş yaşamı

**JEL Kodları:** J5

## SOCIAL DIALOGUE WITH EMPLOYER'S PERSPECTIVE: CONFLICT OR COOPERATION

### ABSTRACT

Social dialogue is the efforts of the public authority, employers and workers to resolve disputes in business life through reconciliation and mutual negotiations. In post-industrial business world conflict, not compromises, is a common phenomenon. Under the conditions of the period, business world issues were mostly shaped by the conflict of the parties. Conflict is not just a socio-economic phenomenon. The cultural, philosophical and sociological dimensions of the conflict phenomenon in the western world are quite extensive and historical. For this reason, the order in which the working class (proletariat) is on one side of the business world and the capitalists (bourgeoisie) on the other seems appropriate for conflict and dialectics. In accordance with the prevailing paradigm, another dimension of the conflict between God-Satan, good-bad, thesis-antithesis has been formed as worker-employer opposition. However, in the western world, conflict mechanisms began to be replaced by reconciliation mechanisms after the Second World War. The European Union can be seen as the most concrete formation of such a change in mentality. In parallel with the development of the European Union, the idea of social dialogue has gained importance in the business world, especially in European countries, and significant gains have been achieved in this regard. Discussion and conceptualization of the concept of social dialogue in our country began after 1980. While it is observed that more descriptive studies on social dialogue are conducted in the academic literature, it is seen that the approaches of the parties of the social dialogue process are less discussed. Therefore, in this study, it is aimed to focus on

---

<sup>1</sup> Dr. Öğretim Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, [hakcay@bandirma.edu.tr](mailto:hakcay@bandirma.edu.tr), ORCID: 0000-0001-5326-6871

the answer to the question of "how social dialogue is perceived from the eyes of employers" and to reveal the employer's view based on open sources.

**Keywords:** Social Dialogue, Employer, Employee, Work Life

**JEL Codes:** J5

## GİRİŞ

İki yabancı kelimenin -“social” ve “dialogue”- terkibinden oluşan ve Türkçe ’ye “sosyal diyalog” olarak yerleşen sosyal diyalog kavramı iki ya da daha fazla toplum kesiminin müzakere, bilgi alışverişi, istişare süreçlerini anlatmak için kullanılmaktadır (Türk Dil Kurumu, 2011). Social kelimesi Türkçede “cemiyet” kelimesine tekabül eder. Dialogue kelimesi Latince kökenli olup karşılıklı konuşma (çift dil) fiilini anlatır. Yani Latineden dilimize geçen diyalog kelimesi farklı iki tarafın birbirleriyle iletişim kurmalarını ifade eder. Türkçe de bu yapıda bir kelime bulunmaz. Çünkü genel bir kural olarak ifade edebiliriz ki: Türkçede yer alan işteş fiiller zaten karşılıklı yapılan işleri ifade eder. Konuşmak da işteş bir fiildir. Bu yüzden Türkçede konuşmak dediğimizde zaten karşılıklı iletişimi ifade ederiz. Terminolojide ise diyalog, iletişim için kullanılan özel bir teknik olup kökeni Sümer ve Yunan diyalektiğine dayanır. Sokrates başta olmak üzere pek çok Yunan filozofu bu yöntemi kendi öğretilerini yaymak için sık, sık kullanmışlardır. Yani kelimenin epistemolojik ve semantik kökeninde diyalektik karşıtlık (iyi/kötü, ying/yang, ahura/mazda, tanrı/şeytan) bulunur iken, zamanla kavram çok taraflılığı, müzakere ve istişareyi de kapsar bir forma dönüşmüştür. Geniş anlam içeriğine sahip sosyal diyalog kavramı, çalışma ilişkileri kapsamında, hükümet, işçi ve işverenler arasında sorunların çözümü için müzakere ve istişare ile karar alınmasını ifade etmek için kullanılmaktadır. Bir başka ifade ile sosyal diyalog kavramı çalışma ilişkilerini çatışmacı (Marksist) kuramlar üzerinden değil de uzlaşmacı (Antagonist, Proantagonist) yaklaşımlar üzerinden düzenlemeyi ifade etmektedir (Cam, 2018:357). Günümüzde, özellikle Avrupa Birliği üyeleri başta olmak üzere, sosyal diyalog , ülkelerin ekonomik ve sosyal sorunlarının çözümünde en etkili araçlardan birisi olarak kabul görmektedir. Çünkü devletlerin kendilerini yeniden yapılandırarak, işçi, işveren, sivil toplum kurumları gibi sosyal tarafları karar alma ve uygulama süreçlerine dâhil ettiklerinde ekonomik ve sosyal gelişmelere daha fazla katkı sağladıkları müşahade edilmektedir. Yani hükümetlerin işbirliğine açık tutum takınarak şeffaflığı tesis etmeleri ve etkin katılımı sağlamaları halinde sivil organizasyonlar gerçek potansiyellerini ortaya koyabilmektedirler (TİSK, 2001:2). Günümüz dünyası endüstri ilişkilerinin baskın değeri, çatışma değil uzlaşma olmuştur. Uzlaşmada ortak menfaatler ön plana alınmaktadır. Uzlaşma kültüründe odak noktası sorun değil, çözümlerdir (Bağdadioğlu, 2010:36). Ortak menfaat alanlarını büyüterek, paylaşım sorunlarını küçültmeyi hedeflemek, sosyal diyalog olgusunun esasıdır.

Sosyal diyalog olgusunun özellikle 1980’li yıllardan sonra iş dünyasının önüne sadece bir fikir olarak değil, olmazsa olmaz bir gereklilik olarak getirildiği görülmektedir. Bu durumun yerel ve küresel pek çok sebebi bulunmaktadır. 1980 öncesi Türkiye’de yaşanan siyasal, sosyal ve

sosyoekonomik çatışmalar, sosyal hafızamızda derin izler bırakmıştır. Tüm toplum büyük oranda çatışmalardan bıkmıştır. Öte yandan küreselleşme ve yeni teknolojiler, dünyayı ve ekonomiyi yeniden değerlendirme ve anlamlandırma imkânı getirmiştir. Küreselleşme sürecinin de etkisiyle Türkiye’de çalışma hayatı, özellikle toplu çalışma ilişkileri Anglo-Amerikan endüstriyel ilişkilerinden önemli oranda etkilenmiştir (Dereli, 2015:166). Sayılabilecek pek çok faktörün yanı sıra bu anlayışa mesnet teşkil eden nedenlerden birisi de küresel iş dünyasında çalışanların tüketici kimliklerinin öne çıkmış olmasıdır. Tüketici vasfı ön plana çıkan işçi; bireyselleşmekte, çıkarını daha fazla önemsemekte, çıkarlarını çatışmadan çok uzlaşma sayesinde koruyabileceğini düşünmektedir. İşletmelerde çatışma yerine uzlaşma ve uyumdan kaynaklı potansiyel enerjinin, işçi ve işverenin ortak menfaat bölgesi olan işletmeler arası rekabette kullanılması, bireysel ve kurumsal olarak başarılı olma isteği, uzlaşma zemini oluşturmaktadır. “Aynı gemi içindeyiz” yaklaşımı hem ülkeler hem de işletmeler için daha fazla kabul görmektedir. Yine artan rekabet şartları işletmeler içinde de rekabetçi ve verimli sonuçlar elde edilebilmesi için sosyal diyalogu önemli hale getirmiştir. Tüm bu sebepler nedeni ile günümüzde sosyal diyalog başta işçi ve işverenler arasındaki sorunların giderilmesi olmak üzere gerek ulusal düzeyde, gerekse işletmeler düzeyinde, önemli sorun çözme aracı olarak kabul edilmektedir. Kavramın ülkemizdeki popülerliği liberal ekonomik düzenin ülkemizde yerleşmesi ile ilintili olduğu gibi siyasi gelişmelerle de ilişkili görünmektedir. Özellikle ülke içi politik tartışmalarda, Avrupa birliğine üyeliğin sıcak gündeme geldiği dönemlerde; sosyal diyalog kavramı revaç bulmakta, gündemin soğuması ile birlikte sosyal diyalog kavramı gözden düşmektedir.

### 1. ÇALIŞMA YAŞAMINDA SOSYAL DİYALOGUN ÖNEMİ

1980 sonrasında “sosyal diyalog” kavramının iş dünyasında daha sıklıkla kullanıldığını görmekteyiz. Kavramın kullanım sıklığı ile önemi arasında bir bağlantı kurabilmek olasıdır. Çünkü düşüncenin yansımaları dil ve kavramlar aracılığıyla olmaktadır. Esasen toplum ve iş yaşamında “sosyal diyalog ” olgusunun varlığı oldukça eski tarihlere dayandırılabilir. İnsan sosyal bir varlıktır. Bu nedenle tarih boyunca topluluklar halinde yaşayan insanın çıkar çatışmalarını uzlaşma ile çözme isteği ve talebi hep olmuş, bu talep çeşitli boyutları ile sosyal diyalogu mümkün ve zorunlu kılmıştır. Özellikle endüstri devrimi sonrası, endüstrileşmiş toplumlarda, nüfusun büyük kesiminin şehirlere yığılması nedeniyle üretim ve tüketim ilişkilerinin dayattığı yüksek iş bölümü ihtiyacı zamanla sosyal diyalogu daha da kaçınılmaz hale getirmiştir. Sanayi devriminin ilk yüzyılında var olan çatışma ortamından edinilmiş tecrübe bilginin de bu süreci pekiştirdiğini söyleyebiliriz. Sanayileşme yüzyılına köruklediği “vahşi kapitalizm” ve sonrasında yaşanan iki dünya savaşı, tüm dünyada ve dolayısı ile bu dünyanın içinde yer alan sosyal kesimlerde büyük yıkımlar meydana getirmiştir. İşte böylesi bir tarihi tecrübenin ışığında, başta kıta Avrupası olmak üzere dünyanın pek çok ülkesinde sosyal diyalog ortamı gelişmiştir. Öncelikle İskandinav ülkelerinde boy gösteren sosyal diyalog mekanizmaları zamanla Batı ve Orta Avrupa’nın uygulamalarına yansımış ve nihayetinde Avrupa Birliği (AB) içerisinde kurumsallaşmıştır (Görmüş, 2007:116). Günümüzde Avrupa toplum modelinin en önemli mekanizmalarından birisinin de sosyal diyalog olduğu kabul edilmektedir ( Uçkan, 2005:250). İkinci



dünya savaşı sonrası özellikle Almanya’da şekillenen “Sosyal Piyasa Ekonomisi” anlayışının Almanya’nın ekonomik kalkınmasında da önemli etkiye sahip olduğu ileri sürülmektedir (Atasayar, 1998:92). AB içerisinde sosyal diyalogun kurumsallaşmasının üç evrede olduğu görülmektedir. 1951-1974 yılları arasında sosyal politikalar da düzenlemeler yapılmış, 1957-1985 yılları arasında sosyal diyalogun teorik temelleri pekiştirilmiş, 1985 de Val Duchesse anlaşması sonrasında sosyal diyalog kurumsallaştırılmıştır (Çetinkaya & Kopuz, 2020:330). Öyle ki Avrupa’da görülen sosyal diyalog kurumlarının sadece işçi ve işveren kesimleriyle sınırlı kalmadığı; çiftçileri, zanaatkarları, tüccarları, kooperatifleri, meslek kuruluşlarını hatta hayır kurumlarını dahi kapsadığı görülmektedir (Ateş, 2005:46).

AB ülkeleri arasında yaygın kabul gören sosyal diyalog mekanizmalarının kültürel bir olgu olarak da kabul gördüğünü ifade edebiliriz. Elde edilen başarılı sonuçların da etkisiyle sosyal diyalog olgusunu inceleyen akademisyenler de sosyal diyalogu ve sosyal diyalog mekanizmalarını olumlu değerlendirmektedir. Genel olarak sosyal diyalog daha insancıl ve humaniter değerlere sahip toplum yapılarına götüren bir araç olarak da algılanmaktadır. Sosyal diyalog olgusu akademisyenlerin ifadelerinde de son derece pozitif, hatta bir dereceye kadar da romantik tasvirlerle yer alabilmektedir. Sosyal diyalog hakkındaki görüşler o kadar olumludur ki toplumsal barışın, huzurun mutluluğun formülü olarak ifade edilebilmektedir (Kayhan, 2007:3). Oysa faydalı bir mekanizma olan sosyal diyalogun her kilidi açan maymuncuk gibi görülmesi, iş hayatının tüm sorunlarının sosyal diyalog ile çözülmesi mümkün değildir (Aktuğ, 2015:50). Sosyal diyalog ile sağlanabileceği varsayılan uzlaşma kültürü aynı zamanda aynı gemide bulunduğu, ortak menfaatler zemini olduğu varsayımı üzerine inşa edilmektedir. Yine uzlaşma kültürünün günümüz toplumsal yapısının ihtiyaçlarına karşılık verdiği düşünülmekte, bu nedenle önemli görülmektedir. En nihayetinde toplumsal çatışmanın oluşturacağı büyük yıkım ve verimsizlikler sosyal diyalogu savunmanın en rasyonel gerekçelerinden birisini oluşturmaktadır. Bu varsayımlar kapsamında sosyal diyalog mekanizmaları rasyonel ve pragmatik niteliktedir. Yani sosyal diyalogun aslında çıkarlara aykırı olacağı varsayımı diyalog sürecinin bir tarafı tarafından kabul görüldüğünde, sosyal diyalog mekanizmaları kolayca terk edilebilecektir. Sosyal diyalogun idealize edilmesinin nedenlerinden birisinin de kavramın arka planında yer alan kültürel ve fikri temeller olduğu söylenebilir. Sosyal diyalog Batı dünyasında Klasik Yunan değerlerinin modern izdüşümü olarak görülmektedir. Bu bağlamda sosyal diyalog kavramı, toplumsal sosyal barışı sağlamanın ve bir arada yaşamının fikri zeminini oluşturabilmek için idealize edilmektedir (Kayhan, 2007:61). Sosyal diyalog olgusunun genel olarak olumlu algılanmasına karşın kuşkusuz bu kavrama ve sosyal diyalog mekanizmalarına kuşku ile yaklaşanlar da bulunmaktadır. Örneğin sol sendikalar tarafından sosyal diyalog , çoğunlukla işçi sınıfının manipülasyonu ve kapitalizmin tahkim edilmesi için kullanılan bir araç olarak algılanmaktadır. Bu sebeple sosyal diyalog mekanizmaları küçümsenmekte, sosyal diyalog mekanizmaları ile elde edilen kazanımlar önemsizleştirilmektedir. Sosyal diyalog mekanizmalarının en büyüğü olarak görülen Uluslararası Çalışma Örgütü (İLO) bu yaklaşımla eleştirilmektedir (Yılmaz, 2004:5). Sol kesimde yer alan kimi

yazarların da sosyal diyalog kavramına mesafeli olduğu ve sosyal diyalog mekanizmalarını patronların manipülasyonu olarak algıladıkları görülmektedir (Güner, 2020: Sol.Org.tr).

## 2. TÜRKİYE’ DE SOSYAL DİYALOGUN KURUMSAL MEKANİZMALARI

Türkiye sosyal diyalog olgusunun çok köklü bir temeli olduğu söylenemez. Türkiye ekonomisinin geç endüstrileşmiş olması, okuryazarlık oranının 1980’li yıllara değin düşük olması, yüksek teknolojinin yakalanamamış olması gibi nedenlerle sosyal diyalog için gerekli sosyoekonomik koşullar yeterince oluşmamıştır (Kart, 2015:196). Sosyal diyalog mekanizmalarının tarihi değerlendirildiğinde ilk dikkati çeken kurum Osmanlı Devleti’nin son dönemlerinde kurulan İktisadiyat Meclisidir. İktisadiyat Meclisi bizde görülen ilk sosyal diyalog mekanizması olarak kabul edilmektedir. Cumhuriyet Dönemi Türkiye’inde ise sosyal diyalogun kurumsal temellerinin Âli İktisat Meclisi (1927) ile başladığı kabul edilmektedir (Görmüş, 2007:120). Ancak o tarihten sonra sosyal diyalog kavramı da sosyal diyalog mekanizmaları da uzun yıllar boyunca rafa kaldırılmış görülmektedir. Ülkemizde Ali İktisat Meclisinden sonra ta ki İkinci Dünya Savaşı sonrasına kadar herhangi bir sosyal diyalog mekanizmasının oluşmadığı görülmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrası ortaya çıkan yeni dünya düzeni şartlarına uygun olarak siyasal alanda başlayan demokratikleşme çabaları iş yaşamına da yansımış, 1946 yılında kurulan Çalışma Bakanlığı ve 1947 yılında çıkarılan Sendikalar Kanunu sonrasında kâğıt üzerinde de olsa sosyal diyalog mekanizmaları ortaya çıkmaya başlamıştır (Çiçek & Öçal, 2019:384). 1961 Anayasası teoride sosyal devlet anlayışına yakın olmasına karşın, çıkarılan kanunlarda ve uygulamada sosyal mekanizmalarını kurmaya ve yürütmeye yönelik uygulamalar görülmemiştir (Çiçek & Öçal, 2019:386). 1978 yılında Ecevit hükümeti tarafından sağlanmaya çalışılan sosyal diyalog anlaşması da kurumsallaştırılmamış, 80 askeri darbesi sonrası Askeri Konseyin anayasal zemine oturtmak istediği sosyal diyalog mekanizması, işçi sendikalarının itirazı sonucu sadece fikir aşamasında kalmıştır. 1990’lı yılların başında çalışma yaşamının tarafları arasında görülen diyalog arayışları sosyal diyalog bakımından önemli gelişmeler olarak değerlendirilmektedir. 1994 yılında Türk-İş, Hak-İş ve DİSK’in katılımı ile Türkiye’de ilk kez Sosyal Diyalog Zirvesi gerçekleştirilmiştir (Çiçek & Öçal, 2019:391). 1995 yılından itibaren ise, Avrupa Birliğine uyum süreci kapsamında çeşitli kurumsal yapılar teşekkül ettirilmiştir. AB giriş müzakerelerinde açılan fasıllardan birisi de “sosyal politika ve istihdam faslı” olmuş, yapılan müzakereler sonrasında oluşturulan ilerleme raporlarında Türkiye’de sosyal diyalog mekanizmalarının eksikliği vurgulanmıştır (Cem, 2012:62). Ülkemizde sosyal diyalog mekanizmalarının işler hale gelmesi ise ancak 2000 sonrasında mümkün olabilmıştır. Bu kurumsal yapıların en önemlilerinden olan Ekonomik Sosyal Konseyin tüzüğü 2001 yılında, Üçlü Danışma Kurulunun tüzüğü ise 2004 yılında teşekkül ettirilmiştir (Özkan & Orhan, 2018:10). Ülkemizde sosyal diyalog ile ilgili olarak oluşmuş kurumsal teşekküller özetle şu şekilde sıralanabilir.

**Çalışma Meclisi:** 1945 yılında kurulmuştur. 4841 sayılı kanunun 17 maddesi ile çalışma meclisinin görev, yetki ve çalışma usulleri belirlenmiştir. Çalışma meclisleri, Çalışma Bakanlığının danışma kurulu niteliğinde bir yapıda olmasına karşın, yapısı ve kendisine yüklenen fonksiyonları göz önüne

alındığında bir sosyal diyalog kurumu olarak değerlendirilmektedir (Baydere, 1966, s214). Çalışma Meclisi kuruluşundan bugüne çok etkin çalıştırılmamış, bu nedenle iş yaşamı üzerinde etkili olamamıştır. Kurulduğundan bu yana 12 kere toplanmıştır. En son toplantısı 22 Mayıs 2010 tarihinde yapılmıştır (Habertürk, 2019).

**Ekonomik ve Sosyal Konsey:** 1995 yılında Başbakanlık Genelgesi ile oluşturulmuş ve 2001 yılında çalışma alanı, usul ve esasları kanun ile düzenlenmiştir. Ekonomik Sosyal Konsey kuruluşundan itibaren pek çok eleştirinin konusu olmuş, sendikalar tarafından protesto edilmiştir. Kanuni zemine oturtulmasını müteakip ise, kurulda hükümetin ağırlıklı yer alması eleştiri konusu yapılmıştır. Ancak daha sonra yapılan düzenlemelerle hükümet sivil toplum dengesi değiştirilmiş, 40 kişiden oluşan kurulda 16 üye hükümete 24 üye ise sivil toplum kurumlarına tahsis edilmiştir (Çiçek & Öçal, 2019:393). Yapılan düzenlemelere karşın konseye yönelik eleştiriler devam etmiştir. Bu eleştirilerin temelinde konseyin bir danışma meclisi olduğunun unutulması, icracı bir kurum gibi algılanması yatmaktadır (Koç, 1999:2). Oysa kurumun karar verici bir rolü bulunmamaktadır. Her ne kadar tüzük olarak üç ayda bir toplanması karara bağlanılmışsa da düzenli toplanmamaktadır. Sosyal diyalogun en önemli mekanizmalarından birisi olması beklenen konsey beklenildiği gibi etkin olamamıştır. Konsey 2009 yılından beri toplanmamaktadır (İstikbal & Kopuz, 2020:327).

**Üçlü Danışma Kurulu:** 4857 sayılı İş Kanunu'nun 114. maddesinde çalışma esasları belirtilen Üçlü Danışma Kurulu 2003 yılında oluşturulmuştur. 4 Nisan 2004 yılında çıkarılan yönetmelikle, çalışma usul ve esasları teşekkül ettirilmiştir. Yönetmelikte ifade edildiği üzere her yıl Ocak, Mayıs ve Eylül aylarında olmak üzere yılda üç kez toplanması gerekmektedir (Resmi Gazete, 2004). Kurulun kuruluş amacı, çalışma hayatına katkı sağlamak, taraflar arasında iş birliği ve uzlaşma ortamını geliştirmek, çalışma barışının gelişmesi için araştırmalar yapmak, sosyal diyalog konusunda çalışmalar yapan uluslararası kurumlarla işbirliği yapmak, vb. açıklanmıştır (Resmi Gazete, 2004). Üçlü Danışma Kurulu'nda işçi, işveren ve hükümetin dengeli temsili sosyal diyalog açısından önemli görülmesine karşın; başkanlığın sürekli hükümetin uhdesinde tutulması eleştirilmektedir (Çiçek & Öçal, 2019:398). Kurul en son toplantısını Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Selçuk başkanlığında Ekim 2018 yılında gerçekleştirmiştir ( Milliyet, 2018). Üçlü Danışma Kurulu, Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (İ.L.O) talep ettiği sosyal diyalog kurumudur. Yapmış oldukları çalışmalarla bu güne kadar -sınırlı da olsa- iş yaşamındaki sosyal diyaloga katkı sağladığı görülmektedir.

**Sosyal Güvenlik Yüksek Danışma Kurulu:** Sosyal Güvenlik Yüksek Danışma Kurulu tam olarak sosyal diyalog kurumu değildir. Ancak sosyal diyalog mekanizmasının tamamlayıcı bir unsur olarak görülebilir. Sosyal Güvenlik Danışma Kurulunun görevi sosyal güvenlik politikaları ve uygulamaları konusunda görüş bildirmek olarak ifade edilmektedir (TTB, 2015). Kurul bu görevi yerine getirebilmek için çeşitli kamu kurumlarının temsilcileri ve bakanlığın uygun gördüğü kişilerle toplanarak görevini ifa etmektedir.

**Genel Kurullar:** İş yaşamı ile ilgili çeşitli kurum ve kuruluşların genel kurullarında işçi ve işverenin katılımı yasayla düzenlenmiştir. Genel kurullarda işçi ve işveren temsilcilerinin bir araya getirilmiş

olması da sosyal diyalog mekanizması içinde değerlendirilmektedir. Bu gibi kurumlara Türkiye İş Kurumu (İŞKUR), Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK.), Milli Prodüktivite Merkezi (MPM), Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK), örnek gösterilebilir. Ülkemizde bu yapıların dışında ulusal düzeyde başka sosyal diyalog platformları da bulunmaktadır. Asgari Ücret Tespit Komisyonu, Mesleki Eğitim Kurulu, İşgücü Piyasası Bilgi Danışma Kurulu, Özürlüler Yüksek Kurulu, İl İstihdam ve Mesleki Eğitim Kurulları, Mesleki Danışma Komisyonu, Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Koordinasyon Kurulu İstihdam Komitesi, İşçi Ücretlerinden Ceza Olarak Kesilen Paraları Kullanmaya Yetkili Kurul, Sakat ve Eski Hükümlü İstihdam Etmeyen İşverenlerden Kesilen Para Cezalarını Değerlendirme Kurulu, Tüketici Konseyi, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Eğitim ve Araştırma Merkezi (ÇASGEM) Sınav Komisyonu, İş Güvenliği Uzmanlığı Eğitim Komisyonu, Resmi Arabulucu Seçici Kurulu gibi kurullar bu kapsamda zikredilebilir. Bunun dışında da sosyal tarafların kurumsal olmayan nitelikte ancak sosyal diyalog içerisinde değerlendirilecek pek çok uygulamaları mevcuttur (Bağdadioğlu, 2010:4). Kurulların çalışma usul ve esaslarında değişiklik olsa da iş yaşamının farklı kesimlerini bir araya getirmeleri sosyal diyalog bakımından önemli görülmektedir.

### 3. SOSYAL DİYALOG VE İŞVEREN ÖRGÜTLERİ

Literatürde ifade edildiği üzere endüstri ilişkileri işçi, işveren ve devlet olmak üzere üç taraftan oluşur. Sanayi devriminin başlangıcı, yani buhar kuvvetinin hayvan ve insan kası kuvveti yerine kullanılmaya başlanması ile birlikte; birkaç bin yıl boyunca oldukça durağan sayılabilecek üretim/tüketim ilişkileri, yaşam alışkanlıkları, kültürel değerler ve yönetim biçimleri köklü bir değişime uğramıştır. Avrupa merkezli bu gelişmeler kısa sürede okyanus ötesine -Amerika'ya-, sonra Osmanlı bakiyesi topraklara, Rusya ve Çin'e uzanmış, Meji imparatorlukları ile Japonya'ya sıçramış yani birkaç yüzyıl içerisinde; sanayileşme küresel bir hal almayı başarmıştır. Sanayileşme ve kapitalizmin başlaması ile kırsalda yaşayan nüfus hızla şehirlere birikmeye başlamış, sanayileşmenin getirdiği seri üretim ve makine gücü ile rekabet edemeyen zanaatkarlar işlerini kaybederek sanayi kuruluşlarının işgücüne dönüşmüşlerdir. Kuşkusuz bu sürecin hızlanmasında ekonomik nedenler kadar yapılan özgürlük propagandalarının da etkisi büyük olmuştur. Kapitalizminin bu ilk evresinde örgütsüz olan iş gücü, kısa süre sonra işveren karşısında zayıf kalarak zor koşullar altında çalışmaya mecbur bırakılmıştır. İşte bu tarihsel koşullar çerçevesinde 19. yüzyıl sonlarına doğru ilk işçi örgütleri ve çalışma hayatına ilişkin ilk yasal düzenlemeler ortaya çıkmaya başlamış, endüstri ilişkilerinin ilk iki ayağı olan devlet ve işçi örgütleri çalışma hayatında bu günkü rollerini üstlenmeye başlamıştır. İşçi örgütlerinin teşekkülü ve işverenlerin karşısında bir güç olarak çıkmaya başlamasından sonra işveren örgütleri de teşekkül etmiş ve başta sanayileşmiş Avrupa ülkeleri (özellikle İngiltere) ile Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere küresel planda çalışma hayatı bu üç unsur üzerinden teşekkül etmiştir (Koçabaş, 2002:3). Avrupa ve Amerika'daki bu gelişmelere karşın Türkiye Cumhuriyeti ise kurulduğu yıllarda ekonomik görünüm olarak tarım toplumu görünümündeydi. Ancak kuruluşun itibaren Türkiye Cumhuriyeti Devletinin hedefleri arasında sanayileşmek öncelikli hedefler arasında yer

almıştır. Bu nedenle önce liberal, sonra devletçi politikalar ile sanayileşmenin sağlanmasına çalışılmıştır. Türkiye Cumhuriyeti'nin sanayileşme çabaları ile birlikte, daha Osmanlı Devleti döneminde teşekkül etmeye başlayan işçi örgütleri iş yaşamında tebarüz etmeye başlamıştır. Ancak cumhuriyetin ilanından kısa bir süre sonra sendikal örgütlemelerin önü kapatılmıştır. 1947 yılında ise Sendikalar Kanunu'nun çıkarılması ile birlikte sendikalar yasal zemine kavuşmuş; sendika sayıları artınca sendika çatı örgütü ihtiyacı ortaya çıkmış, sonunda ilk işçi konfederasyonu olarak Türk-İş 1952 yılında kurulmuştur (Çelikiş, 2011). İşçi örgütlerinin gelişmesi ve endüstriyel yaşamın yasal zemininin teşekkül etmeye başlaması sonrasında, 15 Ekim 1961 tarihinde Madeni Eşya Sanayicileri Sendikası, İstanbul Tahta Sanayii İşverenleri Sendikası, İstanbul Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası, İstanbul Gıda Sanayii İşverenleri Sendikası, İstanbul Matbaa Sanayii İşverenleri Sendikası ve İstanbul Cam Sanayii İşverenleri Sendikası bir araya gelerek İstanbul İşveren Sendikaları Birliğini kurmuşlardır. Birlik kısa zamanda ülke çapında örgütlenerek 20 Aralık 1962 tarihinde Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu adını almıştır (Tisk, 2011). Konfederasyon halen Türkiye'de işveren sendikalarına çatı örgütlüğü yapan yegâne konfederasyondur. Bununla birlikte ülkemizde yaygın olarak örgütlenmiş ve etkin pek çok iş adamları dernekleri bulunmaktadır. Türk Sanayi ve İş Adamları Derneği (Tüsiad), Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (Askon), Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (Müsiad) başta olmak üzere bölgesel ve ulusal düzeyde onlarca işveren birliktelikleri bu bağlamda zikredilebilir. Formel olarak değerlendirildiğinde iş adamları dernekleri sendika hüviyetinde olmadıkları için resmi düzlemde sosyal diyalog mekanizmalarının içinde yer almamaktadırlar. Ancak kuşkusuz, bu gibi kuruluşlar birer etki grubu olarak sosyal diyalog süreçlerinin bir ayağı hükmündedirler.

#### **4. TÜRKİYE İŞÇİ SENDİKALARI KONFEDERASYONUNUN (TİSK) VE SOSYAL DİYALOGA İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ**

Ülkemizde sosyal diyalog tartışmaları daha çok Avrupa Birliği'ne giriş ve uyum süreci kapsamında yoğunlaşmaktadır. Bu nedenle sosyal diyalog konusu ve tartışmaları ve dahası sosyal diyalog uygulamaları 1990 sonrası yıllara denk düşmektedir. Ülkemizdeki tek işveren sendikası konfederasyonu olan Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK) konunun tartışılmaya başlandığı ilk evrelerden itibaren konu ile yakından ilgilenmiş, konu hakkındaki görüş ve önerilerini kamuoyu ile paylaşmıştır. Genel olarak ifade edilecek olursa TİSK, sosyal diyalog mekanizmalarını ve etkin bir ekonomik ve sosyal konsey kurulmasını Konfederasyon olarak desteklemektedir (Işığışık, 2007:188). TİSK yönetimi iş yaşamı ile ilgili olarak 1963 yılında çıkarılan yasalarla ilgili demokratik görüşler ileri sürmüş ve sosyal diyalog mekanizmalarını desteklediklerini açıkça beyan etmişlerdir. 1964 yılında yapılan TİSK genel kurulunda sosyal diyalog, bir kurumsal hedef olarak ortaya konulmuştur (Çiçek & Öçal, 2019:387). TİSK'in sosyal diyalog hakkındaki görüş ve önerileri 1990'lı yılların başlarında Konfederasyon tarafından hazırlanan ve "Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun Ekonomik ve Sosyal Konsey Hakkındaki Görüşleridir" başlığını taşıyan bir metinde etraflıca anlatılmaktadır. Adı geçen bildiriye TİSK daha 1982 Anayasası'nın yapım aşamasında sosyal diyalog zemininin oluşabilmesi için sosyal konsey kurulması önerisinin anayasaya

eklenmesi için teklif sunduklarını ve bu yolla sosyal diyalog için anayasal zemin oluşturmaya çabaladıklarını ifade etmektedirler. Yani TİSK en başından beri sosyal diyalog sürecini desteklemektedir. Ülkemizdeki işçi sendikaları gerek Sosyal Konseyin oluşumu esnasında gerekse sosyal diyalogun söz konusu olduğu çeşitli çalışmalarında tereddütlü ve hatta çelişkili tavırlar serdederken, TİSK bu sosyal diyalog mekanizmalarının işletilmesi konusunda en başından beri tutarlı ve kararlı olmuştur. Bildiride TİSK'in ülke kalkınması başta olmak üzere, işçi ve işverenlerin ortak menfaatlerinin geliştirilmesinde sosyal diyalogun önemine atıf yapılmış; ileri sanayileşmiş ülkelerde sosyal diyalogun yaygın ve etkin olduğunun altı çizilmiştir. Dahası 1995/5 sayılı Genelge'nin yürürlüğe girmesinin ardından, TİSK Genel Başkanı Refik Baydur bu gelişmeyi, şu ifadelerle değerlendirmiştir. *"Konsey, kamu ağırlıklı olduğu için yeterli dinamizmi gösteremeyecek. Konsey'deki temsil, tümüyle yanlış Konsey toplantılarına katılım veya katılmayalım, hükümet istediği kararı alabilecek. Biz işçi, işveren ve devletin eşit ağırlıkta olduğu ve genelge ile değil yasa ile katılacak bir konseyin iş barışını sağlayacağını düşünüyoruz"*(İşığışok, 2002:176). Refik Baydur'un ifadelerinden de açıkça anlaşılmaktadır ki TİSK sosyal diyalog için çok önemli bir teşkilat olacaklarını düşündükleri Ekonomik ve Sosyal Konsey'in şekli olmasını değil, gerçekten sosyal diyalog zeminini oluşturacak işlevsel bir yapı olmasını istemektedir. Baydur Sosyal Konsey'in kurumsal zemini ve konseyin ifa edeceği fonksiyonları işveren dergisi mülakatında tafsilatlı anlatmaktadır. *"... Dünyadaki hızlı gelişmeler, ülkemizde yaşanan ekonomik ve sosyal sorunlar neticesinde özellikle çalışma hayatında yaşanan olumsuzluklar, kesimler arası ve işbirliği kavramını her geçen gün daha da önemli hale getirmektedir. Gümrük Birliği sürecine giren ve bunun da ötesinde dünya ekonomisi ile bütünleşmeyi hedefleyen ülkemiz için kalkınmada tek sağlıklı yol; yatırım, üretim ve ihracat artışına yönelerek, rekabetçi ve istikrarlı bir ekonomik yapı kurmaktır. Bu nedenle izlenecek ekonomik ve sosyal politikaların, bu hedef doğrultusunda birbirleriyle uyumlu kılınması büyük önem taşımaktadır. Rekabet gücünün artırılması bakımından çalışma hayatı ve işçi-işveren ilişkileri sistemi günümüzde diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de en hassas ve önemli alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Sosyal taraflar arasında çalışma barışının sağlanması, toplumsal uzlaşma ve işbirliği için de bir temel oluşturacağından ekonomik ve sosyal sorunlarımıza çözümler üretmemiz kolaylaşacaktır. Ülkemizde sosyal diyalogun Ekonomik ve Sosyal Konsey aracılığıyla kurumsallaştırılması önem taşımaktadır. Hatta sadece çalışma hayatına ilişkin sorunların ve konuların ele alınabileceği İşçi-İşveren İlişkileri Danışma Konseyi şeklinde bir yapılanmanın da ülkemiz gerçeklerine uygun olduğunu ifade etmek isterim. Kaldı ki Konfederasyonumuz Türkiye'de 2000 yılına yaklaşırken, çalışma barışını tesis edecek bir Barış Anlaşmasına ihtiyaç olduğu görüşündedir"*(İşığışok, 2002:178). Yukarıdaki ifadeler dikkatle incelendiğinde Baydur'un (dolayısı ile TİSK'in) yapısal bir bakış açısına sahip olduğu ve sosyal diyalogu ulusal düzeyde rekabet ile ilişkilendirdiği görülmektedir. Küresel rekabette de başarılı olabilmek için verimsizlik üretecek olan çatışma yerine, uyuma dayalı bir iş barışı ve bu iş barışı sonrasında oluşabilecek yüksek verimlilikle elde edilebilecek küresel rekabet avantajları tasavvur edilmektedir.

TİSK'e bağlı işveren sendikalarından birisi olan MESS'in genel sekreteri İsmet Sipahi 2002 yılında İstanbul'da gerçekleştirilen Avrupa-Türkiye Sosyal Diyalogu başlığı ile gerçekleştirilen çalıştayda sosyal diyalogun en etkin araçlarından birisi olarak fonksiyon üstlenmesi gereken Ekonomik ve Sosyal Konseyin çalıştırılmamasını şiddetli ifadelerle eleştirmektedir. *“Ekonomik ve Sosyal Konsey kurulduğu günden itibaren işletilememiş, yasalastığı tarihten itibaren ise bir araya getirilememiştir. Oysa hükümet ve toplumsal kesimler arasındaki uzlaşmayı ve işbirliğini geliştirmek üzere kurulan Konseyin, üç ayda bir olağan olarak toplanması hedeflenmiştir. Konseyin, Başbakanın daveti veya kanunda belirlenmiş olan temsilcilerin üçte birinin yazılı istemleri üzerine olağanüstü de toplanabilmesi öngörülmüştür. Yasal bir zorunluluk haline getirilen Konseyin bugüne kadar toplantı için davet edilmemesi yasal bir suç değil mi? Bu bir ayıp ve sorumsuzluk değil mi? 3146 sayılı Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın 'Teşkilat ve Görev Yeri Hakkında Kanun'un 26. maddesinde yer alan Çalışma Meclisi ise en son Nisan 1992'de toplanmıştır. Kayıtlara göre, 1995 yılında toplanma durumu olmuş; ancak ertelenmiştir. Bugüne kadar ise halen 'hayata döndürülememiştir' (Sipahi, 2003:16). Bu açık ifadeler Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası'nın (MESS) sosyal diyalog ile ilgili kararlı tutumunu göstermektedir. Yine aynı çalıştayda İsmet Sipahi Türkiye'de sosyal diyalog ile ilgili yaşanan tarihsel tecrübeyi ve sosyal diyalog ile ilgili tarafların kavramsal dünyasını şu şekilde ifade etmektedir. “... 1980 öncesinde sosyal tarafların bir araya gelmeleri çok ender gerçekleşirken; 1980 sonrasında bunlar arasında ve özellikle 90'lı yıllarda belli bir un başladığına tanık olunmaktadır. Bunda, 12 Eylül 1980 harekâtından çıkarılan derslerin önemli bir payı vardır. Söz konusu değişiklik, işveren ve işçi kesimlerinin temsilcilerinin bir araya gelmeleri, birbirlerinin toplantılarına katılmaları ve hatta yan yana görünmelerinde, ortaklaşa toplantı düzenleme/bildiri yayımlama/proje uygulama konularında, açıkça görülmektedir. 5 Nisan kararlarının ertesinde, TİSK Başkanı Baydur'un daveti üzerine Türk İş, Hak İş, DİSK ve TİSK yöneticileri, 01.07.1994 günü İstanbul'da bir araya gelmişlerdir. Söz konusu işçi-işveren zirvesi sonunda yapılan ortak açıklamada “..Hükümetin çalışma hayatını ilgilendiren her konuda kesimlerle sürekli danışma ve işbirliği içinde olmasının yararlı olacağını; bu cümleden olarak, KİT sorunu karşısında yapılacak tercihlerin belirlenmesi ve bu konuda ciddi bir işbirliğinin hemen başlatılmasını ilgililerden talep etmekteyiz..” anlatımına yer verilerek sosyal diyalogun gereği üzerinde durulmuştur. Dahası, aynı açıklamada, belli konularda konfederasyonlar arası oluşturulan bir kurulun çalışmalarını sürdüreceğinden ve gelecek toplantılarda incelenecek bu konuların gündeme alınacağından söz edilmiştir. Türk İş, DİSK, Hak İş ve TİSK'in temsilcilerinin katılımıyla, 29.8.1994 günü Ankara'da tekrardan bir araya gelmiş ve “sosyal güvenlik” ile ücretlilerin vergi yüküne ilişkin belirli konularda ortak görüşe varılmıştır. Söz konusu ortak açıklamada, vergi sisteminin adil olmadığı görüşüne yer verilip, sosyal güvenliğin devlet politikası haline getirilmesi istenmektedir. Bu birliktelik, bilinebildiği kadarıyla, o tarihe kadar ki 32 yıllık Türk sendikacılık hareketinde ilk ve tek örnektir. Biz MESS olarak, muhatap işçi sendikalarımızla yıllardır sosyal diyaloga ve güvene dayalı örnek tutum ve davranışlar sergiliyoruz. İşçi- işveren arasında kurulmuş olan bu ilişkiyi ve iletişimi sürdürebilmek ve*

*geliştirebilmek amacıyla “ ve İşbirliği” konulu toplantılarda bir araya geliyoruz. 1994–1996 Grup Toplu İş Sözleşmemize “Endüstri İlişkileri Değerlendirme Komisyonu” maddesini ilave ettik. Amacımız; endüstri ilişkilerindeki gelişmeleri, sorunları ve çözüm önerilerini bu komisyonda periyodik olarak değerlendirmektir. Bugüne kadar yaptığımız komisyon toplantıları, birçok ortak çalışmalarımızın gerçekleşmesini sağlamış ve iş yerlerimizdeki çalışma huzurunun gelişmesine katkıda bulunmuştur...”(Sipahi, 2003:40). Son olarak Sipahi sosyal diyalog ile ilgili yaklaşımlarını inşa eden paradigma çerçevesini şu şekilde ifade etmektedir. “...Değişimin dayattığı rekabet yarışı, çatışma teorilerini geçersiz ve anlamsız kılmış, tüm ortak hedefler için sosyal diyalog ve işbirliğini ön plana çıkarmıştır. Bu gelişme ile birlikte endüstri ilişkilerinde işveren ve işçi kuruluşları ile hükümetlerin rolleri de değişmiştir. İşçi-işveren kuruluşları çalışma hayatının kararlarını beraber almadıkça ve herkes kendi köşesinde bekledikçe, yenedünya düzeninin problemlerine çözüm bulunamayacak, uyum sağlanamayacaktır. Uzlaşma olmadan, ayrı ayrı ortaya atılacak çözüm yollarının başarılı olması pek mümkün değildir...”(Sipahi, 2003:41). TİSK Yönetim Kurulu Başkanı Yağız Eyüboğlu da iş sağlığı güvenliği ile ilgili 2012 yılında çıkarılan yasanın yeterince başarılı olmayışını sosyal diyalog eksikliğine bağlamakta, sosyal diyalogun önemine vurgu yapmaktadır ( Eyüpoğlu, 2015:207). TİSK’in sosyal diyalog çalışmaları aktif olarak devam etmektedir. Son olarak 11 Ekim 2019’da Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ve Çalışma Bakanı Ayşe Zümrüt Selçuk’un katılımı ile TİSK’in ev sahipliğinde sosyal diyalog formu düzenlenmiş, “Birlikte Mümkün Türkiye” sloganıyla işçi ve işverenler geniş katılımı bir araya getirilmiştir (Timetürk, 2019).*

## **5. TÜSİAD VE SOSYAL DİYALOGA İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ**

Ülkemizin en önemli işveren örgütlerinden birisi de TÜSİAD’dır. TÜSİAD 2 Nisan 1971 kuruluş tarihinden beri sosyal ve siyasal meselelerden ticari konulara değin pek çok konuda görüşlerini dile getirmiş, projeler üretmiş, bu projelerin hayata geçmesi için çaba sarf etmiştir. Sosyal diyalog konusu TÜSİAD gündemine 1990’lı yılların başlarından itibaren girmiştir. TÜSİAD’ın bu konu hakkındaki görüş ve önerileri, dönemin TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halis Komili’nin çeşitli vesilelerle konuya ilişkin yapmış olduğu açıklamalarına dayanılarak açıklanabilir. TÜSİAD’ın 1992 yılı Nisan ayında gerçekleştirdiği Ulusal Katılım ve Uzlaşma konulu seminerde TÜSİAD adına bir konuşma yapan Halis Komili şunları söylemektedir. “ ... TÜSİAD, gelecekteki konusunda toplumların benimsediği bir vizyona sahip milletlerin aşamalar kaydedebileceklerine inanmaktadır. Böyle bir vizyon ise ancak toplumsal uzlaşma ve katılım ile sağlanabilir. TÜSİAD’ın 1992 yılı programına ağırlıklı olarak aldığı toplumsal uzlaşma ve katılım ile ilgili çalışmalarının ardında bu vizyonun yaratılmasına katkıda bulunmak amacı vardır. TÜSİAD, toplumca benimsenen bir ulusal katılım modelinin ve uzlaşma mekanizmalarının yokluğunu ülkemiz için önemli bir eksiklik olarak görmektedir. Uzlaşma ve katılım, sadece geleceğin vizyonunun yaratılması için bir ihtiyaç değildir. Ülkemizin bugünkü önemli ve acil sorunlarımızın çözümü için toplumsal uzlaşma ve katılım her zamankinden daha fazla önem taşımaktadır. Toplumsal uzlaşma ve katılım sağlanmadan hazırlanan anayasaların getirdiği sıkıntıları ülkemiz bir daha yaşamamalıdır. Bugün enflasyon hala ülkemizin



*gündeminde en önemli sorun olarak yer almaktadır. Çeşitli kesimlerin çıkarlarının çatışma halinde olduğu enflasyonla mücadelede gene uzlaşma ihtiyacı ön plana çıkmaktadır. Bugün işçi işveren sorunları kesinlikle uzlaşma gerektiren diğer çok önemli bir gündem maddesidir. İşçi- işveren ilişkilerinin Batı'da olduğu gibi, toplumun refahını arttıracak, tarafların ortak çıkarlarının dengeli bir biçimde sağlayacak bir uzlaşma içinde sürdürülmesi şarttır. Görüyoruz ki gerek uzun vadeli hedeflere varmamızı sağlayacak temel konularda gerekse, öncelikli ve acil sorunlarımızın çözümünde toplumsal uzlaşma ihtiyacı ön plana çıkmaktadır. Hükümetin desteği ile kurulacak, çeşitli ekonomik ve toplumsal kesimleri arasındaki işbirliğini sağlayacak yasal bir sosyal ve ekonomik konsey uzun vadeli hedeflerin saptanması ve uygulanmasında önemli bir katkı sağlayacak, toplumsal uzlaşma ve katılımın kurumsallaşmasında üstlenebilecektir... "* (Sipahi,2003:166). Halis Komili'nin konuşmasında ulusal kalkınma için sosyal diyalog kilit önemde yer almaktadır. Bu noktada TÜSİAD ile TİSK'in konuya aynı çerçeveden yaklaştıkları görülmektedir. TÜSİAD Başkan Yardımcısı ve Sosyal Politikalar Komisyonu Başkanı Memduh Boydak da 2014 yılında "İşgücü Piyasası Kurumları, Politikaları ve Performansı: Türkiye'de Esneklik ve Güvence" raporu tanıtım toplantısı açılış konuşmasında sosyal diyalogun önemine değinmiş ve sorunların çözümünde, sosyal diyalogu çözüm yolu olarak ifade etmiştir (Boydak, 2014). TÜSİAD'ın 1 Mayıs bildirilerinde sorunların çözümü için sosyal diyaloga atıf yapmak neredeyse gelenek haline getirilmiştir. En son 2018 yılındaki bildiride de Erol Bilecik'in sosyal diyaloga atıf yaptığı görülmektedir (Bilecik, 2018). TÜSİAD iş hayatında sosyal diyalogun gerçekleşmesi adına sendikalarla işbirliği yapmış olup, örneğin Hak İşçi Sendikaları Konfederasyonu (HAK-İŞ) ile sosyal süreçlerini gerçekleştirmiştir.

## 6. TÜGİAD VE SOSYAL DİYALOGA İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ

Bir diğer iş adamı teşekkülü olan Türkiye Genç İşadamları Derneği'nin (TÜGİAD) yönetimi de TİSK ve TÜSİAD yönetimi gibi sosyal diyalogu önemseydiğini belirtmektedir (Özcüre, 2016:41). Nitekim TÜGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Murat Bekdik bu konudaki görüşlerini şu şekilde ifade etmektedir. " ...2000 'li yıllara doğru artık bazı konuları tartışma gündeminden çıkarmamız gerekmektedir. Belirli konularda ulusal bir uzlaşma gereğine inanmamız ve bunu sağlamak için gereken çabayı, özveriyi ve gerekiyorsa sosyal baskıyı gerçekleştirmemiz gerekir. Bloklamaların ortadan kalktığı, global düşüncelerin önem kazandığı yirmi birinci yüzyıla doğru bizim de ülke olarak, tüm katmanlarımız ile birlikte konsensüs içinde yaşamayı ve dünyaya hoşgörü ufkuna açılan bir pencereden bakmayı öğrenerek, diğer tüm medeni ülkeler içinde yerimizi almamız gerektiğine inanmalıyız." (Sipahi, 2011:187). Diğer iş adamları teşekkülleri gibi TÜGİAD'ın da toplumsal bir bakış açısı ortaya koyarak meseleye yaklaştığı görülmektedir. İşçi ve işveren arasında yaşanacak ortamının sağlayacağı verimlilik artışının ulusal bir refah seviyesi sağlayacağını varsaymaktadırlar. TÜGİAD, TÜSİAD'ın bir alt kolu gibi örgütlendiği için iş hayatına ilişkin görüşleri TÜSİAD ile paralellik arz etmektedir. Bu nedenle TÜSİAD'ın sosyal diyalog hususundaki yaklaşımlarının TÜGİAD tarafından da aynen kabul edildiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

## 7. MÜSİAD VE SOSYAL DİYALOĞA İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ

MÜSİAD, diğer iş adamı teşekküllerinden farklı olarak İslami kural ve değerlere dayalı olduğunu ileri süren bir oluşumdur. Bu özelliği ile diğer iş adamları teşekküllerinden ideolojik bir ayrışma içerisindedir. Bu sebeple MÜSİAD'ın sosyal diyaloga ilişkin görüş ve uygulamaları ayrıca önem arz etmektedir. MÜSİAD kendini İslami değerlere dayandırdığı için, görüşlerini ileri sürerken tarihsel olarak teşekkül etmiş İslam fihhına ve tarihsel tecrübelerine atıfta bulunduğu görülmektedir. Tarihsel tecrübe göz önüne alındığında, İslam toplumlarında Batılı manada sınıflı bir toplum yapısı işçi/işveren ayrımı tam anlamıyla görülmemektedir. Sanayi Devrimi'nin ortaya çıkarttığı sınıfsal yapılar ise İslami devletlerin 18. ve 19. yüzyıllarda sanayileşmeyi başaramaması nedeniyle bir ortaya çıkmamıştır. Daha en başta söylemek gerekir ki böyle bir ayrışmanın ve sınıflı yapının olmadığı bir yerde sosyal diyalogdan bahsetmek güçtür. Bu nedenle günümüz sanayi toplumlarında ortaya çıkan meselelerin çözümünde dişe dokunur bir tarihsel tecrübeden bahsedebilmek mümkün görünmemektedir. Diğer yandan her ne kadar İslami değerlere atıfta bulunsa da MÜSİAD ve benzeri teşekküllerde yer alan şirketlerin de yaklaşım ve refleksleri de genel olarak seküler görünümündedir. Bu nedenle MÜSİAD ve benzeri teşekküllerde İslami değerlerle kapitalist değerler arasında dilemmalar yaşanılmaktadır. Yaşanan bu dilemmaların yansımalarından birisi de MÜSİAD üyelerinin sendika algısıyla ortaya çıkmaktadır. 1990'lı yıllarda yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre MÜSİAD üyelerinin önemli bir kısmı sendikaya karşı bir görüştedir. Çünkü MÜSİAD üyeleri arasında, sendikaların varsayılan hak arama fonksiyonlarını bizzat çalışan adına, kendilerinin gözettikleri inancı yaygındır. Bu durumda çatışmacı bir sendikal yapı, iş barışını zedelemekten başka bir fonksiyon icra etmeyecektir (Özdemir, 2010:42). Sendikalara karşı tutum takınmanın elbette tek bir nedeni bulunmamaktadır. Sendikacılık faaliyetlerinin Türkiye'de ideolojik referanslar ihtiva etmesi, üyelerinin 1990'lı yıllarda ağırlıklı olarak küçük ve orta boy işletmeler (Kobi) büyüklüğünde olması, 1970'li yıllardan sonra sendikacılığın etki gücünün azalması gibi sebepler de MÜSİAD üyelerinin sendikaya mesafeli davranmaları hususunda zikredilebilecek nedenlerdir. Yukarıda da ifade edildiği üzere üyelerinin dini referanslara sahip olması, zekât müessesinin bir dereceye kadar üyelerince sürdürülüyor olması, İslam'ın eşitlikçi söylemleri nedeni ile üyelerinin sosyal duyarlılık ile sosyal diyalog arasında belirgin bir anlam kayması/karmaşası yaşadığı söylenebilir. Bazı hususlardaki kararsız eğilimlerine karşın MÜSİAD üyelerinin genel yaklaşımı, serbest piyasa ekonomisini savunan, bu çerçevede sendikal ilişkilerde sosyolojik ve çoğulcu tavrı benimseyen bir çizgide görülebilir. Nitekim MÜSİAD'ın yayınladığı 2008 yılı raporunda şu görüşlere yer verilmiştir. *“İstihdam stratejileri sosyal tarafların katılımına imkân verecek bir sosyal diyalog mekanizması oluşturulmak suretiyle belirlenmeli ve uygulanmalıdır. Nitekim 1990'lı yıllarda işsizliğin kronik bir nitelik kazanmasıyla AB ve OECD tarafından istihdam stratejilerinin hazırlanması gündeme geldiğinde bu stratejilerin belirlenmesinde sosyal tarafların rolüne büyük önem verildiği görülmektedir. Öyle ki, Avrupa İstihdam Stratejisi'nde sosyal partnerlerin politika oluşumu, politikaların uygulanması ve*

*değerlendirme süreçlerindeki katkıları önemli bir yer tutmaktadır. AB, sosyal tarafların katılımını, sosyal ve ekonomik kararlarının meşruiyetine bir katkı olarak nitelendirmektedir”*(Öztürk,2009:157). Yukarıdaki ifadelerde de açıkça ifade edildiği üzere yukarıda görüşlerini zikrettiğimiz diğer işveren örgütleri gibi MÜSİAD da sosyal diyalog mekanizmalarını iş barışını sağlayıcı, verimlilik artırıcı ulusal kalkınmayı sağlayacak bir araç olarak algılamaktadırlar.

## SONUÇ

Sosyal diyalog günümüz çağdaş iş yaşamının önemli araçlarından birisidir. Bu nedenle sosyal diyalog kavramı ve sosyal diyalog uygulamaları ülkemizde uzunca bir süredir konuşulmakta, tartışılmaktadır. Kuşkusuz sosyal diyalog konusunun gündemde kalmasına etken olan amillerden en önemlileri Avrupa Birliği'ne uyum ve küreselleşme süreçleridir. Avrupa Birliği açısından sosyal diyalog sadece mevzuatların uyumlaştırılmasından ibaret olmayıp aynı zamanda üye ülkeler arasında endüstri ilişkileri sistemlerinin uyumlaştırılması için de kullanılan bir kaldıraç vazifesini görmektedir (Aktuğ, 2015: 58). Küreselleşme hem oluşturduğu yeni yaşam normları hem de küreselleşme ile ortaya çıkan teknik imkânlar nedeni ile sosyal diyalog mekanizmalarını mümkün ve hatta zorunlu kılmıştır. Avrupa Birliği müzakere süreçlerinin de etkisi ile popülerlik kazanan sosyal diyalog mekanizmaları ülkemizde hala çok etkin mekanizmalar olmamıştır. Genel bir ifade ile ifade etmek gerekirse, sosyal diyalog olgusu işveren kesimlerince benimsenmekte ve bu süreçlerin gelişmesi desteklenmektedir. Başta TİSK olmak üzere belli başlı işveren örgütlerinin yayınları, temsilcilerinin beyanları incelendiğinde bu sonuç belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır. TİSK işveren sendikaları çatı örgütü olması nedeni ile sosyal diyalog süreçlerinin en önemli bileşenidir. Sosyal diyalog konusunda TİSK'in tavrı nettir. Sosyal diyalogdan yanadır. Çok uzun yıllardır bu tavrını sürdürmekte, diğer işveren örgütlerini de bu süreçte olumlu yönde etkilemektedir. Buna karşın işveren kesimlerinin tamamını bu örgütlerin kapsadığını söylemek mümkün değildir. Hatta bu çatı örgütlerin içerisinde yer alan bütün işverenlerin aynı görüşleri paylaştıklarını iddia etmek de mümkün değildir. Ayrıca bu çatı örgütleri içerisinde yer almayan geniş işveren kesimlerinin gündemlerinde sosyal diyalog konusu yer almamaktadır. Çünkü sosyal diyalog mekanizmalarının gerçekleşmesi bir anlamda işletme büyüklüğü ve kurumsallığı ile de yakından ilişkilidir. Buna karşın işveren kesimlerinin büyük oranda, iş yaşamında ortaya çıkan sorunları sosyal diyalog mekanizmaları ile çözmek istedikleri görülmektedir. Ülkemizde siyasal, politik, sosyolojik pek çok çatışma alanlarının varlığı bilinmektedir. Buna karşın iş yaşamında sosyal diyalogdan yana tavır koymak anlamlı ve önemli görülmelidir.

## KAYNAKÇA

- Aktuğ, S. S. (2015). Avrupa Birliğinde Sosyal Mekanizmaları, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 5, Ss 49-61
- Atasayar, K. (1998). Dünya'da Sosyal Uygulamaları ve Türk Çalışma Hayatı, Cilt 0, Sayı 41-42, Ss 91-104
- Ateş, M. (2005). Avrupa'da Sosyal Diyalogun Kurumsal Yapısı, Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, Cilt 5, No:1, Ss 45-66
- Bağdadioğlu, E. (2010). Türkiye de Sosyal , Türkiye İşçi Sendikaları Yayınları, Ankara
- Baydere, F. (1966). İş Mevzuatına Tesirleri Bakımından Çalışma Meclisleri, Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi, Cilt 17, Ss

- Boydak, M. (2014). “İşgücü Piyasası Kurumları” Politikaları ve Performansı: Türkiye’de Esneklik ve Güvence” Raporu Tanıtım Toplantısı Açılış Konuşması
- Cam, E. (2012). İşyerinde Sosyal ve Katılnalı Yönetim Üzerine Bir İnceleme “Öz Gıda-İş Sendikası Endüstri İlişkileri Kurulu” Uygulaması: Çatışmadan Uzlaşmaya Giden Yolda Kazanımlar, Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, Cilt 8, Sayı 1, Ss 59-80
- Cam, E. (2018). Batılı Kuramlar Çerçevesinde Sosyal ve Türk Çalışma İlişkilerini Açıklama Denemesi, Yönetim Bilimleri Dergisi, Cilt 16, Sayı 31, Ss 335-379
- Çetinkaya, N. I. & Kopuz, E. (2020). Politika Oluşturma Sürecinin Bir Aktörü Olarak Ekonomik Ve Sosyal Konsey, KAÜİİBFD, 11 (Ek Sayı 1), Ss 325-343
- Çiçek, Ö. & Öçal, M. (2019). Avrupa Birliğine Üyelik Sürecinde Türkiye’de Sosyal Diyalogun Dönüşümü, Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, Cilt 18, No:2, Ss:365-404
- Dereli, T. (2017). Sosyal Dialog ve Toplu Pazarlık İçin Görüşme Becerileri (Toplu Pazarlık Taktik ve Teknikleri), Sosyal Siyaset Konferansları, Sayı 72, Ss 145-169
- Eyüpoğlu, Y. (2015). İş Sağlığı Güvenliğinde Sosyal İhtiyacı, Çalışma Hayat, Cilt 1, Sayı 2, Ss 205-211
- Görmüş, A. (2007). Türkiye’de Sosyal Diyalogun Gelişimi, Çalışma ve Toplum, Cilt 3, Sayı 14, Ss 115-140
- İşığık Ö. (2007). Sosyal , Bursa, Ezgi Kitabevi, s 188
- Kart, C. S. (2015). The History Of Social Dialouge İn Turkey, Employment and Equity, İnternational Labor Organization, Ankara
- Kayhan N. (2007). AB Sürecinde Türkiye’de Sosyal Alanındaki Gelişmeler, Tuhis İş Hukuku ve İktisat Dergisi, Cilt 21 Sayı 1, Ss61-79
- Kocabaş F, (2002-2003). Küreselleşme Sürecinde İşveren Sendikalarında Yeniden Yapılanma Gereksinimi, Sosyal Bilimler Dergisi, Ss 39-60
- Koç, Y. (1999). Türkiye’de Sosyal Ekonomik Konsey, Türk-İş Eğitim Yayınları, No:21, Ankara
- Özdemir, Ş. (2010). İslami Sermaye ve Sınıf: Türkiye/ Konya Örneği, Çalışma İlişkileri Dergisi, Cilt 1, Sayı 1, Ss37-57
- Özcüre, G. (2016). Avrupa Birliği’nde İşyeri Düzeyinde Sosyal ve Türkiye İçin Bir Değerlendirme, Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi, Cilt 71, Ss 31-64
- Özkan, E., Orhan, M. Y., (2018). AB ve Türkiye’de Sosyal Diyalogun Gelişimi Üzerine Bir Değerlendirme, Cilt6, s3, Ss 1-12
- Öztürk, İ. (2008). Türkiye Ekonomisi Raporu 2008
- Sipahi, İ. (2003). Avrupa-Türkiye Sosyal Sendikal Çözümler, Birleşik Metal İş Yayınları, Ankara
- Uçkan, B. (2005). Avrupa Birliğinde Sosyal : Danışma Komitelerinden Çerçeve Anlaşmalara, Cilt 55, Sayı1, Ss249-270
- Yılmaz, G. (2004). “Sosyal ” Bitti Yaşasın 2000’lerin Liberal Monoloğu, Türk Tabipler Birliği Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi, Cilt 5, Sayı 18, Ss 2-6

#### İnternet Kaynakları:

- Cumhuriyet, Çevrimiçi: <http://www.cumhuriyet.com.tr/haber/turkiye/966693/tusiaddan-1-mayis-aciklamasi.html>, Erişim Tarihi: 10.12.2019
- TİSK, Çevrimiçi: <http://www.tisk.org.tr/hakkinda.asp?id=498>, Erişim Tarihi; 15.06.2011
- Çelik-İş, Çevrimiçi: [http://www.celik-is.org/sssorular/turkiyede\\_sendika.html](http://www.celik-is.org/sssorular/turkiyede_sendika.html), Erişim Tarihi; 15.06.2011
- TDK,Çevrimiçi:<http://www.tdk.gov.tr/TR/Genel/SozBul.aspx?F6E10F8892433CFFAAF6AA849816B2EF4376734BED947> CDE& Kelime=sosyal, Erişim T:15.06.2011
- TİSK, Çevrimiçi: <http://www.tisk.org.tr/yayinlar.asp?sbj=ic&id=2080>, Avrupa Birliğinin Sosyal Politikası, s;2, Erişim
- Ç.S.G.B, Çevrimiçi: [https://www.cs.gb.gov.tr/media/2061/10calisma\\_meclisi.pdf](https://www.cs.gb.gov.tr/media/2061/10calisma_meclisi.pdf), Erişim Tarihi 01.07.2018
- Resmi Gazete, Çevrimiçi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2004/04/20040404.htm>, Erişim T: 01.12.2019
- Milliyet, Çevrimiçi: <http://www.milliyet.com.tr/yerel-haberler/ankara/bakan-selcuk-uclu-danisma-kuruluna-baskanlik-etti-13095195>, Erişim T: 01.12.2019

Habertürk, Çevrimiçi: <https://www.haberturk.com/12-calisma-meclisi-4-yil-sonra-yeniden-toplaniyor-2472226-ekonomi>,  
Erişim Tarihi: 05.12.2019

Timetürk, Çevrimiçi: <https://www.timeturk.com/calisma-hayatinin- taraflari-antalya-da-bulusuyor/haber-1240626>, Erişim T:  
10.12.2019

Zehra Güner, Çevrimiçi: <https://sol.org.tr/haber/pandemi-gunlerinde-isci-sinifi-patronlarin-sosyal-unu-parcalayalim-1292>,  
Erişim T: 17.12.2020

Gönderilme Tarihi: 18 Ağustos 2020; Revize Edilmiş Hali: 7 Ekim 2020; Kabul Tarihi: 1 Ocak 2021

# 65 YAŞ VE ÜSTÜ ERKEK TÜKETİCİLERİN COVID-19 DÖNEMİNDE ÇEVİRİMİÇİ ALIŞVERİŞ EĞİLİMLERİNİ BELİRLEYEN NİTEL BİR ARAŞTIRMA

Bora DERAL<sup>1</sup>

İpek KAZANÇOĞLU<sup>2</sup>

## Öz

Covid-19 salgını sürecinde birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de 65 yaş ve üstü kişilere yönelik tedbir amaçlı sokağa çıkma yasağı getirilmiştir. Kısıtlamanın getirildiği bu yaş grubunda yer alan tüketiciler başta zorunluluktan dolayı hızlı ve pratik yol olan çevrimiçi alışverişi tercih etmeye başlamışlardır. Bu çalışmanın amacı, Covid-19 pandemi sürecinde ülkemizde sokağa çıkma kısıtlaması getirilen Bebek Patlaması kuşağı içinde yer alan 65 yaş ve üstü yaş grubundaki erkek tüketicilerin, çevrimiçi alışverişe olan eğilimlerini değerlendirmektir. Bu doğrultuda bu yaş grubundan 6 erkek tüketici ile nitel bir araştırma olarak derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda, Covid-19 salgınının, katılımcıların çevrimiçi alışverişi tercih edip etmedikleri, bu süreçte karşılaştıkları zorluklar ve yaşadıkları endişeler ile çevrimiçi alışverişi neden tercih edip etmedikleri tespit edilmeye ve düşünceleri öğrenilmeye çalışılmıştır. Elde edilen veriler, MAXQDA nitel veri analiz programı desteğiyle içerik analizi yapılarak kodlanmış ve yorumlanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Covid-19, Bebek Patlaması Kuşağı, Çevrimiçi Alışveriş, 65 yaş ve üstü

**JEL Kodları:** M3, M31

## A QUALITATIVE STUDY DETERMINING ONLINE SHOPPING TENDENCIES OF MALE CONSUMERS AGED 65 YEARS AND OVER DURING THE COVID-19 PERIOD

### Abstract

As Covid-19 spreads worldwide, several precautions have been taken to stem the spread of the novel coronavirus in several countries. As part of these precautionary measures, curfew has been imposed on 65 years and older citizens in Turkey. Mainly due to necessity at the beginning of the curfew, consumers in this age group have started to prefer online shopping, which is a fast and practical way. The purpose of this study is to evaluate the online shopping tendencies of male consumers of 65 years and over in the Baby Boomers generation, the group to whom curfew has been imposed in Turkey during the Covid-19. In this regard, in-depth interviews were conducted with 6 male consumers of this age group as a qualitative study. In this context, this study was tried to determine whether the participants preferred online shopping or not, the difficulties they experienced in this process, their concerns and why they preferred online shopping during Covid-19. The data obtained were encoded and interpreted by content analysis in MAXQDA qualitative data analysis program.

**Keywords:** Covid-19, Baby Boomer Generation, Online Shopping, 65+ years

**JEL Codes:** M3, M31

---

<sup>1</sup> Doktora Öğrencisi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, bderal@yahoo.com, ORCID: 0000-0002-7329-5458

<sup>2</sup> Doç. Dr. Öğr. Üyesi, Ege Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü, ipek.savasci@ege.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8251-5451

## GİRİŞ

Çin'in Wuhan şehrinde, çeşitli olağandışı zatürree vakalarının görülmesiyle birlikte, Wuhan'daki sağlık mercileri, 31 Aralık 2019'da Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından uyarılmış, 7 Ocak 2020'de DSÖ yetkilileri yeni bir virüs tespit ettiklerini açıklayarak, bu virüsü 2019-nCoV olarak adlandırmıştır (Aljazeera, 2020). Dünyada bu virüse bağlı ölümlerin artmaya başlamasıyla, DSÖ tarafından Covid-19, bir salgın hastalık olarak ilan edilmiştir. Bu virüs, küresel ekonomik etkileriyle tarihteki büyük küresel halk sağlığı krizlerinden biri haline gelmiş ve milyonlarca tüketiciyi, durum iyileşene kadar yaşam tarzı alışkanlıklarını değiştirmek zorunda bırakmıştır (Wetter vd., 2020: 1). Gıda, market ve sağlık gibi temel malların satıcıları; stok, tedarik zinciri yönetimi, teslimat ve üretim tesislerini güvenli bir ortamda tutmak gibi zorluklarla karşı karşıya kalırken, tüketicilerin artan talebine, evlerinde hizmet etmek zorunda kalmışlardır (Roggeveen ve Sethuraman, 2020: 170). Bu süreçte tüketicinin Covid-19 pandemisine karşı nasıl hareket edeceği ise merak konusu haline gelmiştir (Liang ve Litscher, 2020:3). Salgından kaynaklanan zorluklardan dolayı tüketiciler bir nevi tecrit edilip karantina altına alındıkça tüketicilerin alışveriş davranışlarında büyük değişiklikler meydana gelmiştir. Tüketicilerin mevcut ve yeni teknolojileri kullanımı ise artmıştır (Chauhan vd., 2020: 362). Toplu alımdan çevrimiçi alışverişe kadar tüketicilerin satın aldıkları ürün, zaman ve tercih ettikleri alışveriş kanal tercihleri değişime uğramıştır (Meyer, 2020). Bu nedenle tüketiciler, hayatta kalmak için gereken temel gereklilikleri yerine getirmek için, çevrimiçi alışverişe yönelmişlerdir (MoEngage, 2020). Bankalararası Kart Merkezi (BKM, 2020) verilerine göre, Türkiye'de internetten kartlı ödemeler, 2020 yılının Ocak-Haziran döneminde toplam 107 milyar TL olmuştur; bu durum 2019'un ilk altı ayı ile kıyaslandığında %24'lük bir artışın olduğu görülmektedir. 2019 yılının Nisan ayına göre salgın döneminde market-gıda sektöründe %220, elektronik eşya sektöründe %122, mobilya ve dekorasyon sektöründe %87'lik bir artış göstermiştir. En fazla artışın yaşandığı sektör olan market-gıda sektöründe internetten yapılan ödemeler ise geçen yılın 3 katına çıkarak 2,4 milyar TL'ye ulaşmıştır (FinTech İstanbul, 2020).

Türkiye'de salgının özellikle kronik hastalığı olan 65 yaş ve üstü kişiler için çok daha büyük risk taşıdığı ve diğer yaş gruplarına göre daha ölümcül sonuçlara sebep olduğunun anlaşılmasıyla, 21 Mart 2020 tarihinde bu tüketicilere sokağa çıkma yasağı uygulanmaya başlanmış olup, hayata geçen normalleşme adımları kapsamında 11 Haziran'dan itibaren 10.00 ile 20.00 saatleri arasında sokağa çıkma izni verilmiştir. T.C. Sağlık Bakanlığı verilerine göre 11 Temmuz 2020 itibariyle Türkiye'de salgın kaynaklı hayatını kaybeden kişi sayısı 5.344 olurken bu rakamın yüzde 93'ünü ise 65 yaş ve üzeri bireyler oluşturmaktadır. Aynı verilere göre Mayıs – Haziran 2020 arasında hayatını kaybeden kişilerin yaş ortalaması ise 74,6 olmuştur. DSÖ verilerinde de benzer oranlar olup, Avrupa ülkelerinde Covid-19'a bağlı can kayıplarının %95'i, 60 yaş ve üzerindeki bireylerde görülmüştür (UN, 2020).

Tüm yaş grupları, Covid-19'a yakalanma riski altında olmakla birlikte, özellikle yaşlılar hastalığa yakalandıklarında ciddi olumsuz sonuçlar yaşama riskiyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu dönemde evden çıkmaları kısıtlı olan ve kendileri için alışverişlerini yapacak yakınları olmayan yaşlı

tüketiciler için çevrimiçi alışveriş tek seçenek olarak gözükmekle birlikte bu yaş grubunun bilgisayar veya mobil üzerinden alışveriş yapan tüketiciler içinde en az orana sahip olduğu bilinmektedir. TÜİK (2020) verilerine göre, 2019 yılında 65-74 yaş aralığındaki tüketicilerin internet kullanım oranı %19,8, bilgisayar kullanım oranı ise %8,5 olup her iki oran da diğer yaş grupları içinde en düşük orandadır. Bu süreçte çevrimiçi alışveriş hizmeti veren web siteleri/işletmeler, mevcut hizmetlerine ek olarak, “Temassız Teslimat”, “Siparişimi Kapıya As”, “Güvenli Paket”, “Siparişi hazırlayan ve getiren çalışanın sağlık durumunu belirten ve teslimat sırasından tüketiciye sunulan bilgilendirme kağıtları” gibi sağlıkla ilgili bazı yeni tedbirler uygulamışlardır. Ayrıca bu yaş grubuna özel telefonla sipariş verilmesi, ücretsiz teslimat gibi ek hizmetler de sunulmuştur (Pazarlamasyon, 2020). Bu yaş grubu, özellikle fiziksel mağazadan daha çok alışveriş yaparken (Jaller ve Pahwa, 2020: 12; Jeyes, 2019), Covid-19 sürecinde sokağa çıkma yasağının başlaması ile birlikte daha çok çevrimiçi alışveriş yapmaya başlamıştır (Yeşilyurt, 2020). Amerika’da 18 yaş üzeri toplamda 2007 katılımcı ile yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre Bebek Patlaması kuşağı, diğer kuşaklarla karşılaştırıldığında %41 ile en az çevrimiçi alışveriş yapan grup olmasına rağmen (Wallace, 2020), bu zorlu dönem onların da belki daha önce hiç deneyimlemedikleri veya çok az deneyimledikleri çevrimiçi alışverişe yönlendirmiştir. Bu bağlamda bu çalışmada, Bebek Patlaması kuşağı içinde yer alan 65 yaş ve üstü yaş grubunun Covid-19 sürecinde yaşadığı zorlukların onların çevrimiçi alışveriş eğilimlerine nasıl yansıtıldığı derinlemesine incelenmesi amaçlanmıştır.

## 1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Günümüzde ülkelerin toplam nüfus içindeki yaşlı nüfus oranı da giderek artmaktadır (Akgün vd., 2004: 106; United Nations (BM), 2019). Birleşmiş Milletler (BM)’e göre 60 yaş ve üzeri bireyler yaşlı nüfus olarak kabul edilirken, DSÖ’ye göre ise 65 yaş ve üstü bireyler yaşlı sınıfındadır. Bu yaş grubu ayrıca 65-74 arası “genç yaşlı”, 75-84 arası “yaşlılık”, 85 ve üzeri yaş ise “ileri yaşlılık” olarak gruplandırılmıştır (Ceylan, 2015: 27). BM (2019) verilerine göre, dünyada 65 yaş ve üstü 607 milyon kişi varken, 2020 yılında bu sayı 727 milyon kişiye ulaşmıştır. 2050 yılında ise, bu rakamın 1,5 milyara ulaşması beklenmektedir. 2010 yılında bu yaş grubunda 336 milyon kadın varken, 2020’de bu sayı 400 milyon olmuştur. 65 yaş ve üstü erkeklerin sayısı 2010 yılında 270 milyon iken, 2020’de ise 326 milyondur. İstatistiklerin de gösterdiği gibi nüfusun giderek yaşlanmasıyla yaşlı tüketicilerin pazarlamada önemi her geçen gün artmakta, işletmelerin de bu yaş grubuna yönelmelerine neden olmaktadır.

Türkiye’nin nüfusu, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2019 verilerine göre 80 milyon 810 bin 525 kişidir. Toplam nüfus içerisinde yaşlı nüfusun oranı 2014 yılında %8 iken, 2019 yılında %9,1’e yükselmiştir. Bu oranın 2023 yılında ise %10,2’ye yükseleceği tahmin edilmektedir. 2030 yılında 65 yaş ve üzeri kişilerin sayısının ise Türkiye’de 11 milyon olması beklenmektedir (UN, 2019). Yaşlı nüfus (65 ve daha üstü) 2014 yılında 6 milyon 192 bin 962 kişi iken, son beş yılda bu sayı %17,1 artarak 2019 yılı itibariyle 7 milyon 550 bin 727 kişi olmuştur. 2019’da yaşlı nüfusun %44’ünü erkek



nüfus, %55,8'ini kadın nüfus oluşturmaktadır (TÜİK, 2019). Aynı verilere göre, 2019'da %62,8'i 65-74; %28,2'si 75-84 ve %9,1'i ise 85 ve daha yukarı yaş grubunda yer almaktadır.

Bebek Patlaması kuşağının sanal ortamdaki alışveriş davranışlarına odaklanan araştırmaların sayısı çok fazla olmamakla birlikte (EgeIn, 2015: 23) önceki araştırmalar çoğunlukla genç tüketicilerin çevrimiçi alışveriş davranışlarına yönelik gerçekleştirilmiştir (Allred vd., 2006: 310). Hohenschon'a göre (2013: 32) işletmelerin, gelişen yaşlı tüketiciler pazarında yer almak için dört ana pazarlama sürecini tamamlamaları gerekmektedir. Bunlar; bu yaş grubundaki tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını anlamak; bu istek ve ihtiyaçlara göre ürün ve hizmetleri geliştirmek; bu yeni ürün ve hizmetlerin faydalarını yaşlı tüketicilerle paylaşmak ve söz konusu tüketicilerle uzun süreli ilişkiler kurup sürdürmektir.

Çevrimiçi alışveriş, dünyanın dört bir yanında, tüketiciler internetten alışveriş yaptıkları için dünyanın en hızlı büyüyen teknolojilerinden biridir (Monuwe vd., 2004: 104). Yaş faktörü göz önüne alındığında, gençlerin ürünler hakkında karşılaştırmalı bilgi aramak için internet gibi yeni teknolojileri kullanmakla daha fazla ilgilendikleri, yaşlı tüketicilerin ise internetten alışveriş yapmaktan kaçındığı bilinmektedir (Ladhari vd., 2019: 114). Başev (2014: 97), Türk tüketicilerin çevrimiçi alışveriş davranışları üzerinde yaptığı çalışmasında; demografik faktörlerin, bilgisayardan memnuniyetin, önceki deneyimlerdeki yenilikçiliğin ve internet kullanımının yaşa göre değiştiğini ortaya koymuştur. Bebek Patlaması Kuşağı, 1946-1964 yılları arasında doğan bireylerden meydana gelmektedir (Kyles, 2005: 52). Bu kuşak, kültürel ve pazarlama açısından benzersiz bir gruptur; savaş sonrası yılların kemer sıkma politikası eğilimi ile büyüyen onlardan önceki kuşağın aksine (Lifecycle Associates, 2012) bu yaş grubu; seçim, kendini ifade etme ve zevk üzerine vurgu yapan bir yaşam sürmüşlerdir (Whitbourne ve Willis, 2006). Bu yaş grubunun yaşam tarzlarına bakıldığında, önceki kuşaklara göre emeklilik sonrasında çok daha aktif ve üretken kalacakları ileri sürülmektedir (Coleman vd., 2006: 196). Bu kuşak; paranın değerine, zamanın elverişli kullanılmasına ve hizmete odaklanmıştır (Discount Merchandiser, 1993: 16); önceden güvendikleri bir perakendeciden satın almayı tercih etmektedir (Parment, 2013: 194) ve bu kuşaktaki kişilerin sadakat duyguları da yüksektir (Başgöze ve Bayar, 2015: 123).

Yaşlılık döneminde yaşanan başlıca sorunlar genellikle; yaşanan sağlık problemleri, kendi başına yaşayamama, düzenli gelirin olmayışı sebebiyle çekilen maddi sıkıntılar, eşin vefat etmesi ve yaşanan yalnızlıktır (Şentürk, 2018: 27). Bireylerin yaşlılık döneminde yaşadığı bu sorunlar kronolojik yaşın artmasından dolayı iş hayatı, sosyal ilişkiler, fiziksel ve ruhsal sağlık, mal ve hizmete erişim konularında yaşanan sıkıntılar olarak özetlenebilmektedir (Soysal, 2020: 293).

Yaşlı tüketiciler; yaşamlarına renk katacak, diğer bireylerle iletişimde bulunmalarını ve sunulan imkanlardan faydalanmalarını sağlayan ürünleri tercih etmektedirler (Bone, 1991: 20). Bebek Patlaması kuşağı yeni ürünleri almak konusunda daha isteksizdir ve uygun fiyatlı ithal ürünler gibi bilmedikleri ürünlere şüpheyle yaklaşmaktadırlar (Parment, 2013: 196). Bu kuşak ayrıca, markaya sadık olma eğilimindedir ve uygun olduğu, iyi performans gösterdiği ve uygun görüldüğü sürece bir

markaya sadık kalmaktadırlar (Kincade, Kim ve Gibson, 2010: 22). Bu yaş grubundakiler emekliliklerinde paralarını gerek ihtiyacı olan aile üyelerine yardımcı olmak, gerekse de yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerinde harcamak amacıyla, tasarruf yapma eğilimindedirler (Borcherding ve Bubonia, 2015: 34). Yaşlı bireyler genellikle eskiye bağlı olmakta ve sakin bir hayatı tercih etmektedirler. Bu bakımdan, pazarlama karması geliştirirken, tüketicinin görüşünü düşünmek, daha iyi sonuçlar vermektedir (Kotler ve Armstrong, 2008). Bu kuşağın, doğru reklamlara ve fiyat ürünlerine adil bir şekilde sahip olduklarına inandıkları markalardan ürün seçme olasılığı daha yüksektir. Bu kuşak teknoloji ve ekonomi alanlarındaki önemli birçok ilerlemeye tanık olmuş ve doğdukları savaş sonrası yılların etkisiyle tasarruf etme alışkanlıklarından vazgeçerek kişisel keyifleri için tüketim yapmaya başlamışlardır (Altuntug, 2012: 1). Sağlıklı yaşam sahibi olmak onlar için temel hedeflerdir (Williams vd., 2010: 28). Bu kuşak fiyat bilincine sahip olup prestije karşı çok duyarlı değillerdir ve konuma, hizmete ve günlük düşük fiyatlara değer vermektedirler (Moore ve Carpenter, 2008: 333).

TÜİK (2020) verilerine göre, ülkemizde 2019 yılında 55-64 yaş aralığında internet kullanan tüketicilerin içinde erkeklerin oranı %52,2; kadınların oranı %33,2'dir. 65-74 yaş aralığında ise bu oran sırasıyla %25,3 ve %15'tir. 50-64 yaş aralığındaki insanlar internette daha sıklıkla faydalanırken, 65 yaş ve üzeri grupta ise bu oran düşüktür. 65 yaş ve üstü bireylerin bazıları interneti yaygın bir biçimde kendi başlarına kullanmasalar da bununla ilgili yakın çevreden yardım almaktadırlar. 1980 veya 1990'larda emekli olanlara göre bu yaş grubunun büyük bölümü çalışma yaşamlarının sonunda da olsa internet kullanmışlardır (Yıldırım Becerikli, 2013: 25). Ancak bu kuşağın çevrimiçi üzerinden çok az alışveriş yaptığı görülmektedir (Sarı, 2018: 979; Dhanapal vd., 2015: 128). Bu kuşağa dahil olan bireyler; fiziksel mağazaları, çevrimiçi alışverişe tercih etmektedirler (Sudbury-Riley, 2016: 735). Bu kuşak, çevrimdışı durumlarda satış görevlilerinin tavsiyelerine güvenirken, çevrimiçi satışta bu güvene sahip olmadıkları için daha şüpheli olma eğilimindedirler (Cho ve Hu, 2009: 470). Yaşlı tüketiciler arasında teknoloji kullanımının yetersiz olmasının başlıca sebepleri arasında bu yaş grubunun teknolojiye yönelik tutum ve farkındalık seviyelerinin düşük olması, çevrimiçi web sitelerinin tasarımı vb. konularda ilgi eksikliklerinin bulunmasıdır (DeLello ve McWhorter, 2017: 5). Bu yaş grubu, yeni teknolojileri gençlere göre daha yavaş benimsemekte olup, gençlere kıyasla internetteki güvenlik tehlikelerinin daha az farkındadır (Roalf vd., 2011: 292).

Yaşlı tüketici grubunun araştırıldığı çalışmaların bazılarında 55 yaş ve üstü, yaşlı grubun içinde kabul edilirken, çoğunlukla yaşlılık sınırı olarak 65 ve üzeri olarak ele alınan çalışmalar da bulunmaktadır. Literatürde bu kuşağın çevrimiçi alışveriş eğilimlerini araştıran birçok çalışma mevcuttur (Dorie ve Loranger, 2020; Jaller ve Pahwa, 2020; Saphores ve Xu, 2020; Sanny ve Gerardo, 2020; Rudansky-Kloppers ve Strydom, 2020; Schehl vd., 2019; Seifert vd., 2018; Dhanapal vd., 2015; Egelin, 2015; van Deursen ve Helsper, 2015; Vroman vd., 2015; Forgas vd., 2012; Lim vd., 2011; Dabhade, 2008; Iyer ve Eastman, 2006). Dorie ve Loranger (2020) çalışmanın sonucunda, Bebek Patlaması kuşağının farklı mecralardan (akıllı telefon, tablet, kişisel bilgisayar ve sosyal medya) en az sıklıkla alışveriş yaptıkları, geleneksel mağazalardan X kuşağıyla birlikte diğer kuşaklara göre en fazla

alışveriş yaptıkları belirlenmiştir. Jaller ve Pahwa (2020) yaptıkları çalışma sonucunda, X kuşağıyla kıyaslandığında Bebek Patlaması kuşağının, geleneksel mağazadan alışverişe göre çevrimiçi mağazadan daha az alışveriş yapmaya eğilimli olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Saphores ve Xu (2020) yaptıkları araştırmanın bulgularında, X ve Y kuşağından farklı olarak, Bebek Patlaması kuşağına ait bir tüketicinin yaşının artmasıyla, bu kuşağın çevrimiçi market alışverişini yapma olasılığının azaldığı sonucuna ulaşmışlardır. Sanny ve Gerardo (2020) gizlilik algısının, Bebek Patlaması kuşağını alışveriş kararlarında Y kuşağına göre daha çok etkilediğini göstermiştir. Rudansky-Kloppers ve Strydom (2020) Bebek Patlaması kuşağının, X ve Y kuşağına göre özellikle kitaplar, seyahat biletleri, eğlence ve elektronik, bilgisayarlar gibi belirli ürün kategorilerinde çevrimiçi satın alma konusunda daha fazla istekli olduklarını belirtmişlerdir. Schehl vd. (2019), yaptıkları çalışmayla çevrimiçi alışverişin, yaşlıların meraklarını gidermeleri için faydalandıkları bir araç olduğunu göstermişlerdir. Seifert vd. (2018), 65 ve üstü yaş grubundan oluşan katılımcıların yaptıkları internet alışverişinin, e-mail ve bankacılık gibi internetten yaptıkları bir aktivite olduğunu belirlemişlerdir. Dhanapal vd. (2015), kredi kartı ile yapılan işlemlerin taşıdığı riskin, Bebek Patlaması kuşağı açısından en önemli zorluk olduğunu, ayrıca işletmelerin uyguladıkları ürün stratejisinin bu kuşak için en önemli strateji olduğunu göstermişlerdir. Egelin (2015), Bebek Patlaması kuşağının giyim ürünleri için alışveriş yaparken çevrimiçi kanalı kullandığını, özellikle web sitesi kalitesini olumlu algıladıkları zaman memnuniyet ve güven duyduklarını, bu durumun da kendilerini çevrimiçi alışverişe teşvik ettiğini ortaya çıkarmıştır. Aynı çalışma güvenin, sadakati olumlu yönde etkilediğini de göstermiştir. Van Deursen ve Helsper (2015), çevrimiçi alışverişin erkek yaşlı tüketiciler arasında daha popüler olduğunu sonucuna varmışlardır. Vroman vd. (2015), katılımcıların tamamını oluşturan 65 yaş ve üstündeki tüketicilerin interneti; aile ve sosyal bağlantılarını sürdürmek, sağlık ve rutin faaliyetler hakkındaki bilgilere erişmek ve çevrimiçi alışveriş yapmak için kullandığını belirtmiştir. Forgas vd. (2012), Bebek Patlaması kuşağının X ve Y kuşağına göre daha sadık olduğunu, web sitesi aracılığıyla tavsiye etme, web sitesini yeniden ziyaret etme ve yeniden satın alma eğiliminde olduklarını ortaya çıkarmışlardır. Lim vd. (2011) yaptıkları çalışmalarında, Bebek Patlaması kuşağının, çevrimiçi alışverişe ve algılanan sosyal etkilere karşı sahip olduğu olumlu tutumunun, internet üzerinden alışverişe katılma niyetlerinin oluşumunda önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Dabhade (2008), yaptığı çalışmanın sonucunda Bebek Patlaması kuşağının çevrimiçi alışveriş yöneliminin algılanan risklerini önemli ölçüde etkilediğini ve ürün performansı ile ilgili algılanan riskin fazla olmasının, internet üzerinden tekstil ürünü satın almaya yönelik tutumlarını olumsuz etkilediğini ortaya koymuştur. Iyer ve Eastman (2006), çalışmalarının sonucunda, interneti kullanma becerisine güvenen, interneti rahatça kullanabilen ve bilgisayar kullanımında deneyimli yaşlı tüketicilerin karşılaştırmalı alışveriş için interneti kullanma olasılıklarının daha yüksek olacağı sonucuna varmışlardır.

Çalışmamızın örneklem grubunu da oluşturan yaşlı bireylerin Covid-19 salgınında tedbirler kapsamında tecrit edilmeleri ve sosyal yaşamdan uzak kalmaları bu yaş grubunun güncel sorunu olarak kabul edilmektedir. Tüm dünyada uygulanan sosyal mesafe kuralına ek olarak ülkemizde 65

yaş ve üstü gruba uygulanan sokağa çıkma yasağı, bu yaş grubunun sosyal aktivitelerini sonlandırmıştır (UN, 2020). Normal şartlarda yaşlılık döneminde sosyal çevre ile sağlıklı iletişimin olması bireyin yaşam kalitesini arttırması ve toplumla ilişkisini sürdürmesi açısından son derece önemlidir (Şentürk, 2018: 27). Ancak Covid-19 sürecinde bu yaş grubuna yönelik alınan tedbirler kapsamında sosyal tecrit süresinin uzamasına bağlı olarak depresyon, endişe ve korku, obezite gibi psikolojik ve fiziksel sağlık sorunlarının yaşanması kaçınılmaz hale gelmiştir (Morrow-Howell, 2020: 528). Özellikle 65 yaş ve üstüne uygulanan sokağa çıkma yasağından dolayı internet üzerinden alışveriş bu grup için çok daha önemli hale gelmiştir. Coresight Research tarafından 25-26 Şubat 2020'de 18 yaşından büyük 1.121 ABD'li internet kullanıcısıyla yapılan çevrimiçi anketin sonuçlarına göre 61 yaşın üzerindeki insanların %86'sı alışveriş merkezleri yerine alışverişlerini çevrimiçi olarak değiştireceklerini söylemiştir (Enberg, 2020). Covid-19, bu kuşağın tasarruf davranışlarını değiştirmese de bazı harcama alışkanlıklarını değiştirmiştir. Covid-19 sırasında kalabalıklarla etkileşim kurmak, yaşlı Amerikalılar için büyük bir sağlık riski oluşturduğundan, bu kuşak çevrimiçi alışveriş yapmaya yönelmiştir (Ledesma, 2020).

Türkiye'de çevrimiçi alışveriş davranışlarıyla ilgili birçok çalışma (Özden, 2020; Armağan ve Temel, 2018; Esen vd.,2018; Dilbaz ve Akarsu, 2018; Şahin ve Cıbıt, 2016; Büyüker vd., 2014; Akkuş vd., 2014; Özgüven, 2011) gerçekleştirilmiş ancak bu çalışmalar incelendiğinde örneklem seçiminde yaş ve cinsiyet faktörlerinin ayırt edilmediği görülmüştür. Ülkemizde, internet üzerinden mal veya hizmet siparişi veren ya da satın alan erkeklerin oranı %38,3 iken, kadınların oranı %29,9'dur (TUIK, 2020). Türkiye'de 65 yaş ve üstü tüketicilerin çevrimiçi alışveriş algılarını tespit etmek için yapılan araştırmalar da sınırlıdır. Bu bağlamda özellikle Covid-19 sürecinde yaşanan zorlukların 65 yaş ve üstü erkek tüketicilerin çevrimiçi alışveriş davranışlarına etkilerini tespit etmek amacıyla bu nitel çalışma gerçekleştirilmiştir.

## 2. YÖNTEM

### 2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgınının, Bebek Patlaması kuşağına ait olan tüketicilerin çevrimiçi alışveriş davranışlarına nasıl yansıdığı belirlenmesidir. Araştırma, 65 yaş ve üstü erkek tüketicilerin çevrimiçi olarak alışverişe olan eğilimlerini etkileyen faktörleri anlamak için gerçekleştirilmiştir.

### 2.2. Araştırma Sorusu

Bu çalışma kapsamında oluşturulan temel araştırma soruları şu şekildedir: (i) Covid-19 salgını içinde sokağa çıkma yasağının uygulandığı dönemde 65 yaş ve üstü erkek tüketicilerin çevrimiçi alışveriş eğilimleri nelerdir? (ii) Bu dönemde 65 ve üstü yaş grubu erkek tüketicilerin çevrimiçi alışverişini tercih edip etmeme nedenleri nelerdir?

### 2.3. Veri Toplama Yöntem ve Araçları

Çalışmada veri toplama yöntemi olarak yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşme tekniğinden yararlanılmıştır. Açık uçlu sorulardan faydalanılmış, görüşmenin akışına ve katılımcının

verdiği cevaplara göre yer yer anlık olarak konuyla ilgili olduğu düşünülen sorular da katılımcıya yöneltilmiştir. Görüşme formunun geçerlik ve güvenilirliğini sağlamak için 3 kişiyle görüşülerek bir pilot çalışma yapılmış, pilot çalışmadan sonra görüşme formunda gerekli düzenlemeler yapılmıştır. İç güvenilirlik, katılımcılarla yapılan görüşmelerin kayıt altına alınarak elde edilen verilerin detaylı incelenmesi yoluyla sağlanmıştır. Dış güvenilirlik ise, araştırmanın bütün süreçlerinin detaylı bir şekilde açıklanması yoluyla sağlanmaya çalışılmıştır.

#### 2.4. Veri Toplama Süreci

Türkiye’de 65 yaş ve üstü kişilere, 22 Mart 2020 itibariyle sokağa çıkma kısıtlaması getirilmiştir. Söz konusu yaş grubunun, 11 Haziran 2020 itibariyle ise, saat 10:00 – 20:00 saatleri arasında sokağa çıkmalarına izin verilmiştir. Çalışma, 22 Mart – 11 Haziran 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Yaşanan pandemi sürecinin sosyal yaşamdaki olumsuz etkileri sebebiyle görüşmeler İzmir’de ikamet eden katılımcılarla telefon üzerinden yapılmıştır. Söz konusu telefon görüşmeleri önceden telefona kurulan, “Automatic Call Recorder” isimli bir uygulama aracılığıyla görüşme esnasında telefona ses dosyası olarak kaydedilmiştir. Görüşmelerden önce katılımcılar, ses kaydı yapılacağı konusunda bilgilendirilmiş ve sözlü olarak izinleri alınarak ses kayıtları alınmıştır. Görüşmeler, mevcut durumdan dolayı yüz yüze yapılamadığından dolayı araştırmacı, görüşme sırasındaki izlenimlerini ve katılımcılıya dair sezgilerini içeren saha notları alma imkânı bulamamıştır.

#### 2.5. Örneklem Profili

Ülkemizde, internet üzerinden mal veya hizmet siparişi veren ya da satın alan erkeklerin oranı %38,3 iken, kadınların oranı %29,9’dur (TUİK, 2020). Ayrıca, Türkiye’de bireylerin yaş grubuna ve cinsiyetine göre internet kullanım oranlarına bakıldığında (TUİK, 2020) 65-74 yaş aralığındaki erkeklerin oranı, aynı yaş grubundaki kadınlara göre daha fazladır; sırasıyla %25 ve %15. Bu yaş grubunda yer alan erkek tüketicilerin oranı kadın tüketicilerin oranından daha yüksek olduğu için örneklem sürecine 65 yaş ve üstü erkek tüketiciler dahil edilmiştir. Covid-19 sürecinde 500 katılımcıyla 28 Şubat 2020’de ABD’de yapılan bir araştırmanın sonucuna göre hem erkekler ve hem de kadınlar mağazada daha az alışveriş yaptığını söylese de erkeklerin çevrimiçi alışverişi, kadınlara kıyasla daha çok yaptıkları araştırma sonuçlarında ortaya çıkmıştır (Petro, 2020). Tüm bunlar göz önüne alındığında, sadece erkekler bu örneklem grubuna dahil edilmiştir. Bu örneklem seçiminde kartopu örneklem tekniği kullanılmıştır. Kartopu veya zincir örnekleme tekniği, evreni oluşturan bireylere erişmenin zor olduğu ya da evreni meydana getiren bilgilerin büyüklük, derinlik vb. açılardan kısıtlı olduğu hallerde tercih edilmektedir (Patton, 2005). Bu teknik sayesinde zengin veri elde edilebilen kişilere odaklanılmakta ve bu kişileri takip ederek evrene ulaşılmaktadır (Creswell, 2013). Bu nedenle ilk olarak internet üzerinden alışveriş yapan erkek bir tüketici bulunmuş, daha sonra onun yönlendirmesi ile alışveriş yapan başka bir tüketiciye ulaşılmıştır. Bu şekilde 6 erkek tüketiciye ulaşılmıştır. Örneklem sayısının sınırlı olmasının nedeni, salgının etkisiyle görüşme yapmayı kabul eden kişi sayısının az olmasıdır. Tablo 1’de görüldüğü gibi katılımcıların, eğitim düzeyleri en az lisans düzeyindedir; gelir durumları 5.000 TL’nin üzerindedir; yaş aralığı 66 ile 73 arasında değişmektedir.

Örneklem profilinin evreni incelendiğinde, ülkemizde 2018 yılındaki 65 yaş ve üstü nüfusun eğitim istatistiklerine göre ilköğretim mezunu olanların oranı %45, ortaokul veya dengi okul/ilköğretim mezunu olanların oranı %6,5, lise veya dengi okul mezunu olanların oranı %6,8, yükseköğretim mezunu olanların oranı %6,6 olarak tespit edilmiştir. Yaşlı nüfusun eğitim durumu, cinsiyete göre incelendiğinde ise, cinsiyetler arasında önemli farklılıklar olduğu görülmektedir. Eğitim düzeylerine göre, yaşlı erkek nüfus oranı yaşlı kadın nüfus oranından daha yüksektir. Ülkemizde yükseköğretim veya fakülte mezunu 65 yaş üstü yaklaşık 460 bin kişi olup, bunların %70'i ise erkektir (TÜİK, 2019). Ayrıca, ülkemizde yaşlı erkek ve kadın nüfusun yıllık ortalama gelirleri karşılaştırıldığında, yaşlı erkeklerin yıllık ortalama gelirlerinin, yaşlı kadınlara oranla daha fazla olduğu ortaya çıkmaktadır (Nazlıer Keser, 2019). 2019 yılında 65 yaş ve üstü nüfusun %62,8'inin 65-74 yaş grubunda, %28,2'sinin 75-84 yaş grubunda ve %9,1'inin 85 ve daha yukarı yaş grubunda yer aldığı görülmüştür.

**Tablo 1:** Katılımcıların Demografik Özellikleri

KATILIMCI	YAŞ	CİNSİYET	EĞİTİM	AYLIK GELİR (TL)	MEDENİ DURUM
K1	73	Erkek	Lisans	10.000 TL ve üstü	Evli
K2	72	Erkek	Yüksek Lisans	7.500 – 10.000	Evli
K3	68	Erkek	Lisans	7.500 – 10.000	Evli
K4	73	Erkek	Lisans	5.000 – 7.500	Evli
K5	66	Erkek	Lisans	5.000 – 7.500	Evli
K6	74	Erkek	Yüksek Lisans	7.500 – 10.000	Evli

## 2.6. Veri Analizi ve Değerlendirilme Yöntemi

Görüşme yöntemiyle elde edilen verilerin analizinde, Strauss ve Corbin (1990) tarafından önerilen içerik analizi tekniği tercih edilmiş, bütün veriler kodlama ve temalara ayırma işlemleri yapılarak çözümlenmişlerdir (Yıldırım ve Şimşek, 2013: 259). İçerik analizindeki temel yaklaşım, araştırma metinlerindeki çok sayıda kelimenin daha az sayıda içerik kategorilerine indirgenmesi şeklindedir. Araştırmada, içerik analiz sürecine başlamadan önce görüşmelerden elde edilen ham veriler, ortak kavramları tanımlamak ve çıkarmak için baştan sona kadar tekrar tekrar okunmuş, öncelikle kodlar belirlenmiştir (Glesne, 2014: 256). Daha sonra kendi aralarında anlamlı ilişkilerin olduğu kodlar öncelikle ana kodlar/kategoriler haline getirilmiş, kendi içerisinde anlamlı bir bütün oluşturan bu ana kodlar/kategoriler de bir araya toplanarak temalar oluşturulmuştur (Miles ve Huberman, 2015: 58; Strauss ve Corbin, 1990). Katılımcıların ifadeleri, cümle ve/veya paragraf olarak nitel veri analizinde tümevarımsal kodlama çalışması ile ilgili temalar kodlanmıştır (Özkan vd., 2017; Özkan vd., 2018). Görüşmeler sonucunda elde edilen ses kayıtlarının transkripsiyonları, MAXQDA Analytics Pro 2020 (Release 20.0.8) nitel veri analiz programı desteğiyle içerik analizi yapılarak kodlanmış ve yorumlanmıştır.

## 3. BULGULAR

Araştırmada öncelikle katılımcıların Covid-19 dönemindeki hisleri öğrenilmeye çalışılmıştır. Buna göre, Tablo 2'de görüldüğü gibi katılımcıların özellikle sokağa çıkma yasağının da bu

dönemdeki etkisi ile “sıkıntı”, “hapis hissi”, “eve tıklılma”, “korku”, “endişe hissi” gibi olumsuz duygular hissettikleri tespit edilmiştir.

**Tablo 2:** Covid-19 Dönemindeki His Teması

KOD	İFADE
Korku	“... topluma karışmaktan korkar duruma geldik.”; “O yüzden kendimizi korumak lazım. Bir yanda korku hissediyoruz açıkçası” (K3, 68); “İlk zamanlar tabii çok korktuk.” (K6, 74);
Sıkıntı	“Valla Gabriel Garcia Marquez” in Kolera Günlerinde Aşk filmi vardı. Ona benzetiyorum, Kolera günlerindeki. .. sıkıcı bir ortam ve sıkıntı” (K1, 73); “Yaşadığımız bu dönemle başka bir dönem arasında aslında benzerlik kurabilmek çok zor. Kendimizi sıkıntıda hissediyoruz.” (K3, 68); “Sadece internetten ve televizyondan ne olup bittiğini izler duruma geldik. ...sıkılmış hissediyorum. Böyle bir pandemi var kendimizi koruma altına almak zorundayız fakat kendimizi eve tıklılmış hissediyoruz.” (K4, 73); “Evde kalmaya mecbur edilmiş olmak sıkıntı veriyor.” (K5, 66)
Hapis Hissi	“Benzetmek gerekirse ev hapsindeymişiz gibi algılıyoruz. Hani prangamız yok veya elektronik kelepçemiz yok ama ev hapsindeyiz işin doğrusu” (K3, 68); “Bir anda sokağa çıkma yaşağıyla da sanki dünyadan ayrıştırılarak eşimizle birlikte dış dünyadan koparıldık. ...Kendimizi eve tıklılmış hissediyoruz” (K4, 73); “Hapisteki gibi hissettik.”; Vallahi evde oturmak kötü, iyi hissetmedik” (K6, 74)
Endişe Hissi	“...bizi gençler, çocuklar kendi çocuklarımız torunlarımız etrafımızda gördüğümüz küçücük çocuklar hayatı yaşayacak insanlar daha çok endişelendirdi. Ama şimdi daha 40 sene 30 sene 20 sene yaşamış insanlar var. Bunların geleceği nasıl olacak tam bir belirsizlik haline geçti. ...Vallahi yaşadığımız bu dönem ilk defa başımıza gelen bir olay.” (K2, 72); “Bir de insan içinde endişe var. Daha önce hiç yaşanmamış bir olay tabii bu, hiç kimse için yaşanmamış. O bakımdan endişeli bir şekilde hissettik” (K6, 74)

Araştırmada katılımcılara yaşadıkları bu zor dönemde duydukları özlemle ilgili sorulan soruya verdikleri cevapların bulunduğu Tablo 3 incelendiğinde dışarıda yemek yeme, sevdikleri ile bir araya gelebilmek isteği ile sosyalleşme arzusu ve tatil özlemi olduğu belirlenmiştir. Bu durumun özellikle uzun süredir evde izole bir yaşam sürmenin hissettirdiği yalnızlık duygusu neticesinde oluştuğu sonucuna varılmıştır.

**Tablo 3:** Covid-19 Döneminde En Çok Özlenenler Teması

KOD	İFADE
Dışarıda Yemek İsteği	“Dışarıda yemek yiyeyim” (K3, 68); “Deniz kenarında bir lokantada yemek yemeği de çok özledik” (K4, 73)
Sosyalleşme ve Tatil Özlemi	“... güzel bir tatil yapabilmek istiyoruz tatil derken tabii mutlaka bir otele gitmek falan şart değil. Benim Ayvalık'ta yazlığım var yazlığımı gidip söyle özgürce tatil yapabilmek. ...Uygun ortamlarda dışarıda arkadaşlarla buluşayım.” (K3, 68); “Sevdiklerimize bir araya gelmeyi isteriz. Eskiden olduğu gibi eski sıcak ortamları özledik.” (K4, 73)

65 yaş ve üstü katılımcıların internet üzerinden yaptıkları market alışverişi yapma nedenlerinin bulunduğu Tablo 4 incelendiğinde bunların; alışkanlık, teknolojik ürün kullanmaya yatkınlık, ürün bulunabilirliği ve çeşitliliği, Covid-19 nedeniyle yaşanan zorunluluk, uygun fiyat, zaman kaybının önlenmesi, rahat alışveriş imkânı ve merak olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 4: Çevrimiçi Alışveriş Yapma Nedenleri Teması**

KOD	İFADE
Alışkanlık	“Online alışverişim hep oldu.” (K5, 66);“Tabii şimdi bu alışkanlık meselesi yani.” (K6, 74)
Teknolojik Ürün Kullanmaya Yatkınlık	“...bilgisayarda falan bayağı bir başarılıyım. Çalıştığım işyerinde biz birçok program kullandık Lotus kullandık, Fortran kullandık o zaman ki programlar biliyorsunuz. Tabii benim elim yatkın.” (K6, 74); “İstediğimi alma şansım var.” ; “...ürün çeşitliliği, mukayese etme....bunlar hep efektif şeyler.” (K1, 73); “Her ne varsa hepsini İnternet ortamında erişmek mümkün.”; “...O ürünün çeşitli markaları çeşitli modelleri birçok online internet sitesi tarafından tedarik ediliyor.” (K3, 68)
Ürün Bulunabilirliği ve Çeşitliliği	“Salgın döneminde herkes evde ekmek yaptığı ve marketlerde maya kalmadığı için. O zaman ister istemez online’a döndüm. Çünkü mayayı Hepsiburada diye bir siteden buldum” (K5, 66); “...bulamadığım şeyleri buluyorum. Suni güderi.” (K6, 74)
Covid-19 Nedeniyle Yaşanan Zorunluluk	“Bir sıkıntı olacak, çıkamayız” korkusuyla... internet üzerinden alışverişe yöneldim.” (K2, 72); “Korona döneminde aynen öyle hepsini online alıyoruz. Çünkü gidip seçme şansımız da yok.”; “...Önce sağlık deyince can güvenliği deyince bu kısıtlar bizi online doğru yönlendirdi.” (K3, 68); “Bu ara zorunluluktan yapıyoruz yani market alışverişini Covid bittikten sonra bir daha tekrardan döneceğimi sanmam...Koronada ise mecburiyet nedeniyle ihtiyaçlarımızı online üzerinden temin etmeye başladık.”; “Çok keyif aldığım bir durum değil yani ben ne ihtiyacım var onu gidermek istiyorum onu da internetten rahatça giderebiliyorum yani.”; “Halkımızın büyük bir kesiminin hastalık bulaşma riskini düşünmeden, maske kullanmadan, arada mesafe bırakmadan üst üste yığılmalarını, eskiden olduğu gibi özellikle taze sebze ve meyveleri defalarca elleyerek seçmelerini gördükçe artık bu tür alışveriş türünün hastalık bulaşması için en büyük risk olacak bence.” (K4, 73); “Şimdi bu salgın öncesi online alışverişler, gıda üzerine online alışverişleri pek yapmıyordum. Ama tabii salgında çıkamadığım için yaptım.”; “Ben zorunluluktan yaptım o işi” (K6, 74).
Uygun Fiyat	“Fiyatlarda zaman zaman indirim” (K1, 73);“Piyasadaki fiyatı da biliyordum baktım yarı fiyatına satıyorlar onu hemen sipariş ettim” (K2, yaş 72);“Sonuçta herhangi bir marka herhangi bir model ürünü mağaza fiyatına baktığımızda internet üzerinden satın almak hakikaten daha ekonomik olduğunu gördük birçok üründe böyle” (K3, 68); “...fiyat avantajı.” (K4, 73)
Zaman Kaybını Önlemesi	“Mağazaya gidip uğraşmak istemiyorum zaman kaybetmek istemiyorum.” (K1, 73)
Rahat Alışveriş İmkânı	“Rahat bir sistem oturduğun yerden veriyorsun, sanal karttan da ödememi yapıyorum fiyatı belli şeyi belli gidip oralarda koşturacak halim de yok.”; “Şimdi gençler çalışıyor çocukları var bakıcı falan var onlar için online sipariş vermek tabii daha şey kolay geliyor olabilir.”; “Ben siparişimi veriyorum, ödememi peşin yapıyorum, sanal kart üzerinden kontrolü bir şekilde yapıyorum.” (K2, 72); “Artık günlük yaşamımızda her şeyi rahatlıkla internet üzerinden tedarik edebilme durumuna geldik. Buna market alışverişleri de dahil.”; “Oturduğumuz yerden online olarak siparişimizi vermek kolaylık.”; “Evet online alışverişini düşünüyorum çok büyük bir kolaylık.” (K3, 68);“O tabii rahatlık yani bu çok rahat bir şey evden çıkmadığımız zaman, istediğiniz zaman alışveriş yapabiliyorsunuz.” (K6, 74)
Merak	“Rahat zamanda birkaç kalemi Migros’tan sipariş olarak nasıl gelecek merak ediyorum.”; “Dediğim gibi bir tek Migros’a meraklanmıştım 20 sene evvel bir ara deneyeyim diyordum” (K2, 72)



Korona salgınının sonucu olarak katılımcıların alışveriş davranışlarında yarattığı değişiklikler sorulduğunda alınan yanıtların bulunduğu Tablo 5'te görüldüğü gibi; bilinçli mağaza tercihinin, market alışverişlerinde ve Covid-19 ile ilgili yeni ürün kategorilerine (vitamin, kolonya, eldiven vb.) yönelmenin ve sipariş miktarındaki artışın bu değişiklikler olduğu belirlenmiştir.

**Tablo 5: Covid-19 Salgının Çevrimiçi Alışverişte Yarattığı Değişiklikler Teması**

KOD	İFADE
Bilinçli Çevrimiçi Mağaza Tercihi	"...belirli online sitelerden alışveriş yapıyorum. Gıda alışverişini de belirli yerlerden yapıyoruz, Migros, Carrefour, Getir, Pehlivanoğlu belirli marketler yani belirli markaları tercih ediyorum Her yerden alışveriş yapmam mesela." (K6, 74)
Market Alışverişinde Çevrimiçi Kanal Tercihi	"Normal şartlarda 2-3 ay evveline kadar aklımdan bile geçirmezdim market alışverişini online olarak yapmayı ama bu zorluklardan sonra mesela nasılsa bize serbestlik tanınacaktır ömür boyu böyle evlerde kalmamız gerekmeyecek. Ama artık ben market ortamına girip de oradan alışveriş etmeyi düşünmüyorum açıkçası. O yüzden artık bundan sonra çok zorunlu kalmadıkça tüm ihtiyacımı online olarak gerçekleştireceğim"; "Market ile ilgili online alışverişimiz tamamen bu Korona virüsü ile ilgili sıkıntılardan sonra gerçekleşti" (K3, 68); "Normal yaşam ve alışveriş şekli oldu"; "Sokağa çıkma yasağı olmasaydı Online ve İnternet ortamında market alışverişini yapmazdım."; "Daha evvelden de kullanıyordum fakat covid-19 süresince bu işin içine market olayı girdi, online marketi kullanmıyorduk pek." (K4, 73); "Genellikle gıda her markette her şeyi bulamıyorsunuz eğer aradığım şeyler benim online alışveriş yaptığım yerlerde varsa o zaman oraları tercih ediyorum" (K5, 66)
Covid-19 Bağlı Çevrimiçi Satın Alınan Yeni Ürün Çeşidi	"Onu söyleyebilirim vitamin falan aldık yani vitamin desteği." (K4, 73); "...ameliyat eldivenleri gibi maalesef onlar mağazada bulunamıyordu. Kolonyadır bu online sitelerden buldum. Şimdi hala alıyoruz ama ilk zamanki gibi değil o korku yok" (K5, 66)
Çevrimiçi Siparişte Sayısında Artış	"Yok, eskiden beri yapardım şimdi arttı". (K1, 73); "İlk başta ben 2-3 parti bayağı da yüklü, biraz da merakla bakalım nasıl geliyor diye ve değişik konularda yani temizlik malzemesi mesela Selpak Havlu sipariş ettim mesela PTT kargo ile geldi"; "Belki biraz daha stoklu olmaya çalıştık bazı kalemlerde" (K2, 72); "O kadar ihtiyacımız olmasa bile bazı kalemlerle ilgili olarak "hadi bir de yanına şunu ekleyelim bunu ekleyelim ki limiti oldurabilirim" dediğiniz için biraz ihtiyacımız ötesinde alışveriş yaptığımız söz konusu oluyor." (K3, 68); "... ama tabii salgın dönemi öncesinde diyelim her gün bir kere market alışveriş yapma fırsatınız varken şimdi bu dönemde her gün oluyor."; "Biraz daha stokçuluk oluyor şimdi" (K4, 73); "o yüzden ilk zamanlarda biraz fazla oldu alışverişimiz ama geçen aydan bu yana daha rutinleştik. Unu biraz fazla almaya başladım." (K5, 66)

Tüketicilerin çevrimiçi market alışverişlerinde satın almayacakları ürün kategorilerinin ne olduğu ile ilgili soruya verilen yanıtların olduğu Tablo 6'da görüldüğü gibi, özellikle çilek gibi yıkanması zor ürünler, taze meyve ve sebze, ambalajlı olmayan ürünlerin tercih edilmeyeceği anlaşılmıştır.

**Tablo 6: Çevrimiçi Kanal Alışverişte Tercih Edilmeyen Ürün Kategorileri Teması**

KOD	İFADE
Yıkaması Zor Olan Ürünler	"..eve aldığımız şeyleri mutlaka yıkanabilir veya silinebilir özellikte ürünler olmasını istiyoruz."; "çilek gibi veya ona benzer yıkayıp da bizi tatmin edecek kadar yıkayıp"

da tüketemeyeceğimiz şeyleri de satın almadık.” (K3, 68)

Taze Ürün	“... onlinedan yapmıyorum meyve ve sebzemi kendim alıyorum.” (K1, 73)
Ambalajsız Ürünler	“Mesela kuru bakliyat mercimek fasulye gibi biz alıştık buralardan Migros'tan bildiğimiz yerlerden alıyoruz. Açtığımız paketler tertemiz çıkıyor içinden, ayıklamaya bile gerek kalmıyor.” (K2, 72)

Katılımcılara kendi yaş gruplarının çevrimiçi alışveriş etmeme sebepleri konusundaki düşünceleri sorulduğunda Tablo 7’de görüldüğü gibi, güvensizliğin temel neden olduğu, katılımcıların internet üzerinden yapılan alışverişlerin güvenli olmadığına inandıkları, kredi kart numarasının verilmesi konusunda korku ve endişe duydukları ve teknoloji olarak bilgisayar, internet kullanmadıkları anlaşılmıştır.

**Tablo 7:** 65 Yaş ve Üstü Tüketicilerin Çevrimiçi Alışverişe Yönelik Düşünceler Teması

KOD	İFADE
Korku/Çekinme	“Güvensizlik. Kredi kartını vermektan çekiniyor.”; “Ama benim yaştakilerin çoğu takip edilme hissi ile bu işten uzak duruyor”. (K1, 73); “.....Ama bizim jenerasyon derken internet kullanabilme alışkanlığı veya bilgisi çok önemli. Bu yaş grubu cep telefonu ile internet üzerinden alışveriş yapmayı kendisi bir türlü beceremiyor. Giremiyor, çekemiyor işte hesap numarası verilir mi, kredi kartı verilir mi veya nasıl girebilirim, nasıl çekerim hesabıma nasıl bağlarım gibi, yani teknolojiye aşına olmamanın getirmiş olduğu ürkeklik, çekingenlik var” (K3, 68); “Ben daha çok da çekindiklerini zannediyorum, işte aldatılacaklar, bilmem ne yapılacaklar yanlış ürün gelecek, uğraşacağım geri alırlar almazlar.”; “Valla bilmiyorum sanki internette korkuyorlar yani aldatılmaktan, siparişini verdikleri ürünün yanlış çıkmasından.” (K4, 73); “Bir de korkuyor insanlar online alışveriş yaparken bilhassa bu yaşlı 65 yaş üstü. Kredi kartı da kullanıyorsunuz. Tabii kredi kartını vermek, şüphelik var yani insanlarda korku var.” (K6, 74)
Teknolojiyi Kullanamama	“Bu teknolojiye hâkim değil.” (K1, 73); “Aylık bir gelirimiz var elimizde kullanabileceğimiz banka kartı veya ödeme imkânı var. Ama bu herkese hitap eden bir şey değil.” (K2, 72); “Örneğin ben kendi abimden bu söylediğim, benden 11 yaş büyük bir ağabeyim var. Cep telefonu ile internet üzerinden alışveriş yapmayı kendisi bir türlü beceremiyor.”; “Bu sistemin yaratmış olduğu kolaylıkları bilememekten kaynaklanan bir şey.”; “kredi kartı verilir mi, veya nasıl girebilirim, nasıl çekerim hesabıma nasıl bağlarım gibi, yani teknolojiye aşına olmamanın” (K3, 68); “Benim kuşak online alışverişi mi tercih etmiyor yoksa bilgisayarla ve internetle ortamıyla haşır neşirliğinin de çok olduğunu düşünmüyorum” (K4, 73); “... 65 yaş üzeri herkes bu bilgisayarı kullanamıyor...” (K6, 74).

Covid-19 döneminde işletmelerin çevrimiçi alışverişe teşvik amaçlı sunulan ekstra hizmetlerden olan temassız teslimat, siparişimi kapıya as, güvenli paket ve siparişi hazırlayan ve getiren çalışanın sağlık durumunu gösteren ve teslimat sırasında sunulan bilgilendirme hakkındaki yaklaşımları incelendiğinde Tablo 8’de görüldüğü gibi, katılımcıların sağlık endişelerinden ötürü bu hizmetler sayesinde güvenli hizmet sağlandığına inandıkları görülmüştür.

**Tablo 8:** Çevrimiçi Alışverişe Teşvik Eden Ek Hizmetler Teması

KOD	İFADE
Güvenli Alışveriş	“Dokunmatik ödeme güzel”; “Tabii tabi yani şimdi bu hizmetleri firmanın vermesi önemli. Firmanın bu işi ciddiye aldığı gösterir.”; “Kapıya as” yani ben parasını peşin ödediysem bana haber vermesi kaydıyla kapıyı asıp gitmesinde bir mahsur

yok” (K2, 72); “Sanal kart uygulaması çok büyük bir güvence.”; “O kişinin sağlık güvenliğine sahip olduğunu bilmek tabii ki rahatlatıcı bir unsur olur” (K3, 68); “Kredi kartımı bu 3 şey var ya güvenceli.” (K5, 66); “Ben temassız kartı çok kullanıyorum kasada” (K6, 74)

Katılımcıların çevrimiçi alışverişle ilgili olumsuz düşüncelerinin bulunduğu Tablo 9 incelendiğinde; istenen ürünlere zamanında ulaşılamamasının, her ürünün internet üzerinden bulunmamasının, ürünü görerek alma isteği ve çevrimiçi alışverişe ihtiyaç duymamalarının, öne çıkan düşünceler olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca bir katılımcı, çevrimiçi alışverişin, fiziksel mağazaya gidip alışveriş yapmaya göre sosyalleşmeye ve yürüyüş gibi spor yapmaya da bir engel olduğunu düşünmektedir.

**Tablo 9:** Çevrimiçi Alışverişle İlgili Olumsuz Düşünceler Teması

KOD	İFADE
İstenen Ürünlere Zamanında Ulaşamaması	“Tam günü geliyor 2 gün erteliyorlar teslimatı. Merak ettim bir daha baktım. İki gün daha ertelediler. Ondan sonra ben de tamamıyla iptal ettim kapattım.” (K2, 72); “Onun için ben telefon ediyorum mesela diyor ki ‘bekleyeceksiniz’. Yani 1 ay beklediğim zamanlar oldu. Onun için o alışverişlerinden vazgeçtik, gıda alışverişleri yaptık zaten; diğer şeylerde fazla alışveriş yapmadık.” (K6, 74)
Ürünü Görerek Almak İsteği	“Yani gidip de istediğimi alma şansım var kaliteli seçme şansım oluyor kendim alırsam.”; “Gözümle görüp almak istiyorum.”; “Gözümle görüp, tazelik nedeniyle alıyorum.” (K1, 73); “Biz şimdi alacağımız şeyi görerek almak istiyoruz.”; “Elimizle dokunalım istiyoruz.”; “Pazara alışık bir nesiliz biz, pazardan alışveriş eden bir nesiliz. ...Pazara gidip kendimiz seçmeyi seviyoruz.” (K2, 72); “Maydanozu, dere otunu, rokayı bunu görüp almak, var bir de ne gönderirlerse onu almak var.”; “Market alışverişinin yani görerek yapmak etrafımızda bir sürü marketler var görerek alışveriş yapmak istediğimizi seçmek çok daha keyifli çok daha sağlıklı gibi geliyor bana.” (K4, 73); “Ama ben şimdi markete gittiğim zaman görüyorum oradan seçme imkânı oluyor.”; “Markette seçtiğim gibi olmuyor.” (K6, 74)
İstenilen Ürünü Bulamama	“Web sitesine giriyorsunuz senin aradığın taneli Hardal var mesela aradığın marka yok başka bir marka var başka bir fiyat var hadi ondan vazgeçtik başka bir siteye gidip falan. İşte sıkıntılar bunlar.” (K4, 73); “Yani onlineda bulamıyorsunuz her markayı; o da önemli bir faktör.”; “Pazardaki çeşitlilik gibi olmuyor” (K6, 74)
Sosyalleşmesine Engel Olduğu Düşüncesi	“...Onun için bana bir gezme gibi geliyor anlatabiliyor muyum”. “...Dışarıdan yaptığım alışveriş hem benim spor yapmama, hem de yürüyüş yapmama bir vesile oluyor.” (K6, 74)
İhtiyaç Duymama	“Her seferinde 150 liralık alışveriş yapmak gerek. Mecbur değilim yani.” (K4, 73); “...aradığım ürün marketlerde bulabildiğim için o yüzden çok şey ihtiyaç hissetmiyorum yani online.”; “Kendi işimizi kendimiz görmeye alışık olduğumuzdandır.” (K5, 66)

Katılımcıların çevrimiçi alışverişlere yönelik endişenin kaynağı incelendiğinde, Tablo 10’da görüldüğü gibi; sağlık, yanlış ürün sipariş verme korkusu, hijyen endişesi, geç teslimat, ödeme seçeneklerinde eksiklik, teslimat sıkıntısı, dolandırılma korkusu, ürüne göre endişe ve kurumlara duyulan güvensizlik olduğu ifade edilmiştir. Bu faktörler, katılımcıların yaşadığı olumsuz deneyimlere

dayandığından, tüketicilerin gelecekteki çevrimiçi alışverişlerde de benzer sıkıntılar yaşayabileceklerini göstermektedir.

**Tablo 10: Çevrimiçi Alışverişte Endişe Teması**

KOD	İFADE
Sağlık Endişesi	“..sağlık yönüyle bir tereddüdünüz var. ...bekletiyoruz veya gelir gelmez temizledikten sonra kullanıyoruz.” “Bundan sonraki yaşamımızda herhalde uzun süre kapalı bir mekana gidip de alışveriş yapmak gündemimizden çıktı.”; “Alışveriş merkezlerine ve marketlere girmeyi kesinlikle düşünmüyoruz.” (K3, 68)
Yanlış Ürün Sipariş Verme Korkusu	“40 numara istedim bana 43 geldi eşim için 37 istedim ona 39 geldi.” (K1, 73); “Valla bilmiyorum ben sanki internetten korkuyorlar aldatılmaktan, siparişini verdikleri ürünün yanlış çıkmasından.” (K4, 73); “Ne bileyim ben allayıp pullayıp güzel gösterip size geldiğinde hayal kırıklığına uğrayabileceğiniz bir şey olabilir.” (K5, 66); “ürünleri geri vermek olayı var tabii.” (K6, 74)
Geç Teslimat	“Migros’tan bir sürü şey sipariş ettim. “Burada yakınımızda var nasıl olsa gelir” dedim ama hiç de gelmedi sürekli bana 2 gün 3 gün sonra attılar” (K2, 72); “Geç geliyor mesela gidip mağazadan aldığınız zaman hemen sahip oluyorsunuz; ama bekliyorsunuz bu sefer.”; “Bugün yapamıyoruz çok yoğunluk var şu gün şu saatte yapacağız.”; “Evde olmanız lazım yani evden dışarı çıkamıyorsunuz, ne zaman gelecek o da belli değil.” (K6, 74)
Hijyen Endişesi	“Tabii ki o ürünleri kimler nasıl hazırlıyor virüs ile ilgili olarak bağlantılı olarak düşünecek olursak, varsayıyoruz ki markette bunlar eldivenle tutulup getiriliyor ama o eldiven kim bilir kaç yere değişiyor nerelere temas ediyor” (K3, 68)
Teslimat Sıkıntısı	“..15 kalem toplamda 2 ana siparişte 21 kalem sipariş verdim, yaklaşık 18 defa falan kapımız çalındı kargo tarafından.”; “Onun dışında tek sıkıntım yani verdiğim 15 kalemin 13 tane kargo ile gelmesi. Migros gibi bir yerden toplu gelse, mesela iki partide gelmiş olsa daha güzel olurdu.”; “Yani Migros’u denedim olmadı getiremediler.”; “parça parça gelen kargo akışını karşılamak zor” (K2, 72); “Evde olmanız lazım. Evden dışarı çıkamıyorsunuz, ne zaman gelecek o da belli değil.” (K6, 74)
Ödeme Seçeneklerinde Eksiklik	“.. Bize bunlar kapıda ödeme falan yazıyor kapıda ödeme kabul edilir diyorlar ama getirmiyorlar yani ondan kaçıyorlar... Migros’ta da gördüm ben her şey var kapıda ödeme, kartla ödeme, nakit ödeme falan diye yazmış ama şimdi ben mesela sipariş veriyorum bakıyorum tak diye şeye dönüyor kredi kartına falan dönüyor kapıda ödemeyi seçtirtmiyor mesela o anda seçenek olarak kapattı. E şimdi bak herkese hitap eden bir şey değil bu durumda” (K2, 72)
Dolandırılma Korkusu	“İnternette de faceten de reklamı kalkmıştı yani dolandırdılar ve gittiler.” (K1, 73); “Alışveriş yaparken önemli olan güvenilir sitelerden alışveriş yapmak, her siteden alışveriş yapılmaz.” (K6, 74)
Ürün Türüne Göre Endişe	“Muz istedim ne kadar güzel ambalajlar olsa da tabii gelinceye kadar oradan oraya attıkları için ezilmiş muzlar.” (K2, 72); “Maydanozu neyle yıkayacaksın nasıl yıkayacaksın duru suyla yıkamak olur mu olmaz mı gibi birtakım endişelerle.”; “Et süt ürünlerini söz konusu olduğunda mesela bekletme söz konusu olmaz. O yüzden tereddütümüz var”; “Piştikten sonra paketlenmesinde kim değdi nasıl değdi. Nasıl getirdi soframa koyacağım yiyeceğim”. (K3, 68)
Kurumlara Güvensizlik	“Ama yine de Türkiye’de bu tür bilgilerin ne kadar güvenilir olduğuna dair daima endişelerim var”; “Türkiye’de güven duygusu birçok konuda birçok alanda çok büyük kayıplara uğradı.” (K3, 68)

Katılımcıların salgın sonrasında çevrimiçi alışveriş niyetlerine yönelik Tablo 11’de görüldüğü gibi, iki katılımcı alışkanlığa bağlı çevrimiçi alışverişin devam edebileceğini, ürüne göre çevrimiçi alışveriş niyetinin devam edebileceğini ifade ederken; diğer dört katılımcı market alışverişinde çevrimiçi kanalı kullanmayacağını, çevrimiçi alışverişle satın aldıkları ürünlerin kalitesinde memnuniyetsizlik yaşadığını, çevrimiçi üzerinden alışverişlerde minimum sipariş miktarı zorunluluğunun bulunmasının, çevrimiçi alışveriş niyetlerini olumsuz yönde etkilediğini belirtmişlerdir.

**Tablo 11:** Salgın Sonrası Çevrimiçi Alışveriş Niyeti Teması

KOD	İFADE
Alışkanlık	“E tabii. Ben zaten alışmışım online almayı her şeyi.” (K1, 73)
Ürüne Göre Tercih	“.....Bu durumda acelesi olmayan şeyleri de pekâlâ bozulmayacak şeyleri daha çok bunları kullanabilirim” (K2, 72)
Kullanamama Düşüncesi	“Online market alışverişini yapmayı düşünmeyeceğimi zannediyorum. Ama daha evvel olduğu gibi diğer ihtiyaçlarımı online alışverişimi karşılayabilirim...” (K4, 73)
Ürün Kalitesinde Memnuniyetsizlik	“... portakal büyüklüğünde soğanlar geldi eve.” (K4, 73); “Şöyle gelen malların kalitesini güvenemiyorum.” (K6, 74)
Min. Sipariş Miktarı	“Min. 150 liralık sipariş istiyor.” (K4, 73); “Limit koymuşlar.” (K6, 74)

## TARTIŞMA VE SONUÇ

İşletmeler çevrimiçi kanalda müşterilerini ikna etmek ve elde tutmak istiyorsa, tüketicilerin bu süreçte yaşadıkları sorunların neler olduğunu bilmeleri gerekmektedir. Çevrimiçi müşteri alışveriş davranışını daha iyi anlamak için işletmelerin müşteriler için etkili pazarlama programını geliştirmeleri ve uygulamaları gerekmektedir (Lim ve Dubinsky, 2004: 510). Bu çalışma, pandemi sürecinde evde oturmak zorunda olan 65 yaş ve üstü erkek tüketicilerin çevrimiçi alışveriş davranışlarını anlamayı ve çevrimiçi alışveriş niyetlerini etkileyebilecek unsurları belirlemeyi amaçlamıştır.

Araştırma bulguları incelendiğinde, 65 yaş ve üstü yaş grubunda yer alan erkek katılımcıların Covid-19 döneminde korku, sıkıntı ve endişe hissettikleri, bu duyguların alışveriş davranışına da yansdığı görülmektedir. Bu dönemde yaşanan bu olumsuz duyguları azaltacak pazarlama stratejileri geliştiren işletmelerin bu yaş grubundaki tüketiciler üzerinde daha etkili olabileceği söylenebilir. Salgın sürecinde yaşanan en büyük endişe, tüketicilerin geleneksel mağazalardaki alışverişleri esnasında temas veya hava yoluyla virüse maruz kalmak ve hastalığa yakalanmak olduğundan, çevrimiçi alışverişin bu riski en aza hatta sıfıra indirdiğinin vurgulanması, pazarlama stratejilerinin başında gelmektedir. Salgının resmi makamlarca duyurulmasının ardından ülkemizde birçok işletme, teslimatın temassız olarak yapılması veya kapıya asılması, teslimatı getiren kuryenin güncel sağlık durumunu gösteren belgenin tüketiciye ibrazı, özellikle pişmiş yiyecek siparişlerinin tamamen kapalı ambalajlarla servis edilmesi gibi ekstra güvenlik önlemlerinin sunulması gibi stratejiler

uygulamışlardır. Bu süreçte işletmelerin tercih ettikleri diğer yaklaşımlar arasında; işletmelerin, pandemiyle ilgili gerek çalışanları, gerekse müşterileri için aldıkları tedbirleri web sitelerinde paylaşmaları ve faaliyet alanları dışında olmasına rağmen kolonya, eldiven, maske ve gıda gibi süreçte en çok talep gören ürünleri web siteleri üzerinden satışını yapmaları bulunmaktadır. Perakendeciler, web sitelerini, kullanıcıları için daha kullanışlı ve interaktif şekilde tasarlarlarken, bütüncül kanal pazarlamanın önemini de göz önüne almalıdır ve tüm kanallarda tüketici ile ilişkiler geliştirilmelidir (Kollmann vd., 2012: 193). Çevrimiçi perakendeciler bu yaş grubuna hitap etmek için tüketicilerin internet üzerinden alışveriş yaparken hissettikleri riskleri en aza indirmenin yollarını aramalıdır (Tong, 2010: 754). Çevrimiçi hizmetlerin algılanan kullanım kolaylığının, web sitesinin kullanımına yönelik tutumu olumlu yönde etkilediği bilinmektedir (McCloskey, 2006: 48). Bu nedenle çevrimiçi perakendecilerin çevrimiçi alışverişin avantajlarını vurgulaması, kullanıcıların mevcut risk algısını azaltması ve özellikle yaşlı tüketicilerin mağaza yerine evden alışveriş yapmanın rahatlığını anlatmaları gerekmektedir. Çevrimiçi alışverişe yönelik olumlu tutum, çevrimiçi alışveriş niyetinin oluşumu için önemli olduğundan, internet üzerinden alışveriş, bu tür alışveriş yapmayan tüketiciler için iyi bir izlenim oluşturmalıdır. Bu bağlamda, perakendeciler bu kuşağı güvenilirlik, düşük riskler, güvenlik, gizlilik, rahatlık, maliyet tasarrufu, ürün çeşitliliği, uyumluluk, çevrimiçi alışverişte kullanışlılık ve kullanım kolaylığı konusunda bilgilendirip, ikna etmelidirler. Önceki kullanım deneyiminin kullanışlılık ve uyumluluk üzerinde güçlü bir olumlu etkisi olduğu göz önüne alındığında (Lee ve Lyu, 2019), perakende yöneticileri çevrimiçi alışveriş hiç kullanmamış veya nadiren kullanmış yaşlı tüketicileri bunları daha sık kullanmaya aktif olarak teşvik etmelidir. Perakende yöneticileri, yaşlı tüketicilerin çevrimiçi alışveriş denemeleri için reklam kampanyaları yapabilir veya çevrimiçi alışveriş yapan bu yaş grubundaki tüketicilere ekstra indirim kampanyaları içeren promosyonlar uygulayabilir. Algılanan riski azaltmak için de perakende yöneticileri, öncelikle mağazalarda görevli personeli çevrimiçi alışveriş sitesinin uygulamalı tanıtım demosunu göstermek için görevlendirebilir. Bu şekilde yaşlı tüketicilerin çevrimiçi alışveriş demosu üzerinden hesap açma, ürün arama, sepete ürün ekleme, güvenli ödeme gibi işlemler yapmaları sağlanabilir. Çevrimiçi müşterilerini, kişisel bilgilerinin ihlal edilmeyeceğine ikna etmek için, e-satıcılar tüketicilere gizlilik politikalarının yanı sıra bilgilerin kötüye kullanılmayacağına dair bilgilendirebilirler. Çevrimiçi alışveriş yapanlar, e-satıcılardan yazılım indirme, e-form sorgulama, sipariş durumu izleme, müşteri yorumları ve geri bildirim şeklinde müşteri hizmeti almayı beklediklerinden dolayı (Lim ve Dubinsky, 2004: 510), bu tür hizmetler aracılığıyla çevrimiçi mağazalar müşterilerini eğitebilirler. Müşterilerin, web sitesinden satın alma sürecinde kendilerini güvende hissetmeleri gerekmektedir. Bu nedenle işletme web sitesi üzerinden satış sürecinde oluşabilecek olumsuzluklara karşı müşteriye ürün veya para iade garantisi verilmeli, müşteri hizmetleri çağrı merkezi bilgileri paylaşılmalıdır. Çevrimiçi perakendeciler; işletmelerinin güvenilirliğine ve çevrimiçi işlem sistemlerinin güvenliğine dair çeşitli devlet kurumlarından ve / veya bankalardan ürün ve hizmetlerinin kalitesine ait resmi sertifikalar

almalı ve bu tür belgeleri, çevrimiçi işlemlerinin gerçekliğine ikna olup satın alma konusunda daha emin olmaları için yaşlı tüketicilerle paylaşıp onları bilgilendirmelidirler (Soh vd., 2020: 11).

Pazarlama profesyonelleri, yaşlı dostu ürün ve hizmetlerin reklamını yapmak ve kullanımını arttırmak için sosyal medya platformlarındaki yaşlı fenomenleri keşfetmeyi ve onlarla bağlantı kurmayı da düşünebilirler. Bu fenomenler, yaşlı tüketicileri, çevrimiçi platformları kullanmaya teşvik etmede itici bir faktör olarak hareket etmektedirler. Yaşlı tüketiciler kendi yaş grubundan birinin bu ürünleri ve hizmetleri kullanmanın faydaları ve rahatlığı hakkında konuştuğunu gördüğünde çevrimiçi alışverişe daha fazla ikna olacak ve olumlu bir tutum kazanacaklardır. Bu şekilde işletmeler, güven kazanıp daha fazla satış yapmaya da başlayacaklardır (Ghosh, 2020: 2). George (2002, 2004) ve Lin (2007) çalışmalarında bu faktörlerin çevrimiçi alışverişe yönelik olumlu tutumlarla ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir.

Katılımcılar bu dönemde çevrimiçi alışveriş yapma nedeni olarak; teknolojik ürün kullanmaya yatkınlık, ürün bulunabilirliği ve çeşitliliği, zorunluluk, uygun fiyatlı ürün bulunabilirliği, zaman kaybının önlenmesi, rahat alışveriş ve merak olduğunu belirtmişlerdir. Benzer bazı çalışmalarda da bu yaş grubunun yeni teknolojiyi sevmeleri (Atkinson ve Hayes, 2010; Barnes ve Pressey, 2012), çevrimiçi teslimat hizmetinin rahatlığına inanmaları (Pechtl, 2003), ürün ve fiyat konusunda geniş seçenekler sunduğuna dair görüşe sahip olmaları (Boon, 2013; Lignell, 2014), zaman kazandırması, kolayca ve zahmetsizce ürünlerin özelliği, fiyatı ve kalitesi hakkında karşılaştırma yapabilmeleri (Ferreira 2016), çevrimiçi alışverişini tercih etme sebepleri olarak tespit edilmiştir. Bu dönemde tüketicilerin alışveriş davranışında meydana gelen değişiklikler incelendiğinde, mağaza tercihini daha bilinçli yaptıkları, market alışverişlerinde çevrimiçi kanalı tercih ettikleri ve sipariş miktarında artış olduğu saptanmıştır. İşletmelerin, tüketicileri bu dönemde çevrimiçi alışverişe teşvik etmek amacıyla sundukları ekstra hizmetlerin, katılımcıların sağlık endişelerini azalttığı için güvenli alışveriş imkânı sağladığına inandıkları da ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar istedikleri ürünlere zamanında ulaşmadıklarını, ürünü görerek almak istediklerini, ürün bulmada sıkıntı yaşadıklarını, sosyalleşme ve spor yapmaya engel olduğu düşündükleri için çevrimiçi alışverişe ihtiyaç duymadıklarını belirtmişlerdir. Rahman ve Hussain (2014: 173), yaşlı tüketicilerin ürünü satın almadan önce beş duyusunu kullanarak somut ürünü kontrol etme isteklerinin olduğu, gerçeklik algısından dolayı internet üzerinden alışverişini tercih etmediklerini tespit etmişlerdir. Dhanapal vd. (2015), teslimatta yaşanan gecikmelerin yaşlı tüketiciler için çevrimiçi alışverişte önemli bir sorun olduğu sonucuna varmışlardır. Bu yaş grubundaki tüketicilerin çevrimiçi kanalı tercih etmeme nedenleri genel olarak güvensizlik duymaları, yeni teknoloji kullanma konusunda korku ve şüphe yaşamaları, bilgisayar ve internet gibi teknolojik ürünleri kullanmak istememeleridir. Aldatılmaya daha yatkın olmaları (Yoon ve Cole, 2008: 248), çevrimiçi işlenen suçların yarattığı korku ve endişe (Vincent, 2016) ve çevrimiçi işlemlerdeki risk algıları da (Bruseke, 2016), yaşlı tüketicilerin çevrimiçi alışverişe katılmasını engelleyen nedenlerden bazılarıdır. Bu kuşağın çevrimiçi alışverişlerden yaşadığı zorluklar arasında teslimatta gecikme, kredi kart işlemlerindeki risk, internet

ve bilgisayar kullanımındaki tecrübesizlik ve gizlilik endişesi bulunmaktadır (Dhanapal vd., 2015). Bu olumsuz düşüncelerin alışveriş davranışlarını etkileyeceğinden dolayı, bu olumsuzlukları ortadan kaldırmaya yönelik işletmelerin strateji geliştirmeleri gerekmektedir. Polyak (2000), 65 yaş ve üstü tüketicilerin oluşturduğu pazara ulaşmak ve hizmet vermek için birden çok medya kanalının kullanılmasını önermektedir. İşletmeler bu yaş grubunda çevrimiçi alışverişini teşvik edip, önemini ve kolaylığını anlatmak amacıyla, özellikle sosyal medya, gazete, el ilanları, reklam panoları, posterler, afişler, TV ve radyo yoluyla sosyal mesajlar vererek ikna edici bir iletişim stratejisi geliştirebilirler. Ayrıca, işletmelerin web siteleri ve internet reklamcılığı, yaşlı tüketicileri çevrimiçi alışveriş yapmaya ikna etmek için kullanılacak diğer araçlardır. Ürün çeşitleri ve reklam mesajları, sanal ortamı çok kullanmayan bu pazara ulaşmak için özelleştirilebilir. Pazarlama profesyonelleri, çevrimiçi alışverişin zamandan ve paradan tasarruf ederek verimliliği arttırdığını tüketicilere inandırmalıdır. Böylece yaşlı tüketici grubunun tutumlarını daha olumlu hale getirebilirler; bu da bu grubun çevrimiçi satın alma işlemlerini olumlu yönde etkileyecektir. Web sitesi tasarımcıları, tüketicilere daha keyifli ve daha rahat bir alışveriş deneyimi sağlayacak daha iyi etkileşimli ve daha yararlı ara yüz tasarımları yapmaları gerekmektedir (Kuo vd., 2012: 532). Web sitesi yöneticileri, web sitelerinde ürünler ve hizmetler hakkında tüm gerekli bilgilerin sağlandığından emin olmadıkları. Böylece, yaşlı tüketicilerin alışveriş esnasında ihtiyaç duydukları tüm bilgileri arayıp bulmaları ve böylece daha rahat alışveriş yapmaları mümkün olur.

Katılımcılar bu dönemde hijyen endişesinden dolayı çevrimiçi kanalı kullanarak yaptıkları alışverişlerinde yıkanması zor, taze meyve sebze vb. ürünler ile ambalajsız ürünleri tercih etmeyeceklerini belirtmişlerdir. Bu bağlamda, işletmelerin özellikle Covid-19 sonrası ürünlerin ambalaj tasarımlarını yeniden gözden geçirmeleri ve ürün etiketlerinde ürünün hijyen kurallarına uygun olarak üretildiğini tüketicilere göstermeleri faydalı olacaktır. Bu dönemde tüketiciler çevrimiçi alışveriş yaparken sağlık, yanlış ürün sipariş verme korkusu, hijyen, geç teslimat, ödeme seçeneklerinde eksiklik, teslimat sıkıntısı, dolandırılma korkusu, ürüne ve kurumlara duyulan güvensizlik gibi konularda endişe yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Bu endişelerin, tüketicilerin çevrimiçi alışveriş yapmamaları için temel sebeplerden olduğu düşünülürse, özellikle işletmelerin bu dönemde bu yaş grubundaki tüketicilerin endişelerini azaltmaya yönelik hizmetler sunmaları gerekmektedir. İşlem güvenliği ve tüketicilerin veri güvenliği, çevrimiçi olarak ürün veya hizmet satın alan müşterilerin temel endişeleridir. Bu nedenle çevrimiçi satıcılar, kişisel bilgi gizliliği koruma politikası sunarak tüketicilerini çevrimiçi kullanım konusunda teşvik edebilirler, teknolojik sistemlerini geliştirerek işlem güvenliğini garanti edebilirler. Çevrimiçi satıcılar; teslimat süreleri, teslimat ücreti ve ürün/ücret iade politikalarını da müşteri memnuniyetini hedefleyerek belirleyebilirler. Bu yaş grubundaki tüketicilerin çevrimiçi alışveriş deneyiminin keyifli olması için alışverişin daha kolay, daha hızlı ve daha güvenli bir web sitesi yoluyla yapılması sağlanmalıdır. Çevrimiçi müşteri hizmetleri anlayışı, artık günümüzde sohbet robotlarının da gelişmesiyle en üst seviyelere ulaşmıştır. Özellikle kişiye özel müşteri temsilcisinin düzenli olarak müşteriyle iletişimde



olması ile işletmeler rekabette avantajlı duruma gelmektedir. Perakendeciler teslimat sürecini hızlandırabilir, makul nakliye ve işlem ücretleri talep edebilir ve yaşlı tüketicilerin zaman / rahatlık kayıp riskini azaltmak için siparişin daha çabuk verilmesi amacıyla daha kullanıcı dostu hale web siteleri tasarlayabilirler. Katılımcıların çoğu pandemi sonrası market alışverişlerinde çevrimiçi kanalı, ürün kalitesinde memnuniyetsizlik, belirli bir sipariş miktarının istenmesi nedeniyle tercih etmeyeceklerini belirtmişlerdir. Ürün kalitesinden memnun kalınmadığı takdirde ürünün ücretsiz olarak müşteri tarafından geri gönderilebileceğinin ve ürün fiyatının tamamının müşteriye iade edilebileceğinin, sipariş esnasında müşteri tarafından anlaşılması sağlanabilir. Minimum sipariş miktar zorunluluğunda ise, teslimat adresine göre farklı uygulamalar yapılabilir, daha yakın mesafeler için daha az sipariş miktarı sistem tarafından talep edilebilir.

Bu çalışmanın, ülkemizde çok çalışılmamış bir grup olan 65 yaş ve üstü erkek tüketicilerin çevrimiçi alışveriş davranışları hakkında önemli ayrıntılar sağlayarak mevcut literatüre katkıda bulunduğu düşünülmektedir. Ayrıca bu çalışmanın bulguları çevrimiçi perakendeciliğe olan güvenin, satın alma niyetini olumlu olarak etkilediği (Chang vd., 2005) sonuçlarına da katkıda bulunmaktadır.

Günümüzde tıptaki gelişmeler insanların artık daha uzun yaşamasına ve nüfus içindeki yaşlıların sayısının yıldan yıla artmasına neden olmaktadır. Bu durum, yaşlı bireylerin işletmeler tarafından göz ardı edilmemesi gereken bir müşteri bölümü olduğunu da göstermektedir. Bu kuşağın daha fazla boş zamanı ve daha çok harcanabilir geliri olduğu için, bu yaş grubu çevrimiçi alışverişe uygun bir tüketici grubu olarak algılanabilir (Lian ve Yen, 2014: 141). Bu kuşak; gün geçtikçe artan sayıları, daha yüksek gelirleri ve geniş aile büyüklükleri nedeniyle daha fazla harcama yapmakta, premium markaları ve mağazaları tercih ederek tüm kategorilerde olmak üzere işlem başına en çok harcamada bulunmaktadırlar. 65 yaş ve üstü tüketiciler, emekli olurken seyahate ve evlerine yatırım yapmaktadır (Epsilon, 2019). Bu kuşak, markaya sadık olma konusunda çok kararlı olduklarından, sadakatlerinden dolayı ödüllendirilmeyi sevmekte ve bu durum da birçok işletmenin müşterilere sık sık alışveriş yapmaları için bir tür ödül sağlayan sadakat programları oluşturarak bu yaş grubunu hedeflemesine neden olmaktadır (Bedgood, 2019). Bu yaş grubunun son derece geleneksel değerleri vardır; ürüne, markaya ve işletmeye olan güvene ve ürünün kullanım kolaylığına dayalı olarak satın alma eğilimindedirler (Jeyes, 2019). İşletmeler, bu müşteri segmentini doğru anlayarak, internetten satış stratejilerini bu yönde şekillendirebilir. Bu kuşakta bir zorunluluk olarak başlayan çevrimiçi alışveriş davranışı, bu kuşağın yaşayacakları olumlu deneyimler, endişelerini azaltmaya yönelik geliştirilecek stratejiler ile perakendeciler onların bu alışveriş eğilimleri pandemi sonrasında da devam etmelerini sağlayabilirler. Yaşlı tüketicilerin rahatlık arayışı ve fiyat bilincine sahip olmaları, bu grubun çevrimiçi satın almaya yönelik tutumlarını etkilemektedir. Bu nedenle, çevrimiçi perakendeciler, yaşlı tüketicilere çevrimiçi alışverişte, hedonik alışveriş keyfini ve gizlilik içinde alışveriş yapma kolaylığı ile çevrimiçi alışverişin zaman kazandıran yönünü anlatmaları gerekmektedir.

## KISITLAR VE GELECEK ÇALIŞMALAR İÇİN ÖNERİLER

Çalışmanın sadece 65 yaş ve üstü erkek tüketiciler ile derinlemesine görüşme şeklinde yapılmış olması ve diğer yaş gruplarının dahil edilmeyip daha geniş örneklem üzerinden yapılmaması, çalışmanın kısıtlarını oluşturmaktadır. Bu bağlamda, görüşmelerden elde edilen sonuçlar genellenememektedir. Bu çalışmadan elde edilen kodlar çerçevesinde ankete dayalı nicel çalışma daha geniş bir tüketici kitlesiyle yapılabilir veya farklı kuşaklarla karşılaştırmalı uygulanabilir. İleride pandemi sonrasında aynı çalışma tekrarlanarak, elde edilen bulgular karşılaştırılabilir. 65 yaş ve üstü tüketicilerin alışveriş motivasyonları da ayrıntılı olarak araştırılabilir. Kısıtlara rağmen, mevcut çalışma, bu yaş grubundaki tüketicilerin Covid-19 sürecinde yaşadığı duyguları ve internet üzerinden alışveriş yapma eğilimlerini öğrenmeye yönelik bulgular sunmaktadır. Çalışmanın, çevrimiçi perakendecilerin, bu yaş grubundaki tüketicileri daha iyi anlayıp, pazarlama stratejilerini buna göre tasarlamasına yardımcı olacağı düşünülmektedir. Yaşlı bireylerin sayısı ve artan satın alma güçleri göz önüne alındığında, pazarlama profesyonelleri bu yaşlı tüketici grubuna daha fazla ilgi göstermelidir.

### KAYNAKÇA

- Akgün, S., Bakar, C. ve Budakoğlu, İ. (2004). “Dünyada ve Türkiye’de Yaşlı Nüfus Eğilimi, Sorunları ve İyileştirme Önerileri”. *Türk Geriatri Dergisi*, 7(2), 105-110.
- Akkuş, G., Yapraklı, Ş. ve Akkuş, Ç. (2014). “Online Müşteri Deneyiminin Güvene Etkisi: Online Alışveriş Yapan Tüketiciler Üzerine Bir Araştırma. The Impact of Online Customer Experience on Trust: A Research on Consumer Shopping Online”. *International Journal of Social Science*, 29, 403-425 10.9761/JASSS2481.
- Aljazeera. (2020). Timeline: How the New Coronavirus Spread. Erişim Tarihi: 22 Temmuz 2020. <https://www.aljazeera.com/news/2020/01/timeline-china-coronavirus-spread-200126061554884.html>.
- Allred, C., Smith, S. ve Swinyard, W. (2006). E-Shopping Lovers and Fearful Conservatives: A Market Segmentation Analysis. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 34(4/5), 308-333. doi: 10.1108/09590550610660251
- Altuntuğ, N. (2012). “Kuşaktan Kuşağa Tüketim Olgusu ve Geleceğin Tüketici Profili”. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*. 4(1).
- Armağan, E. ve Temel, E. (2018). “Türkiye’de Online Kompulsif Alışveriş Davranışı Üzerine Ampirik Bir Çalışma”. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(4). 621-653. 10.16953/deusosbil.346859.
- Atkinson, A. ve Hayes, D. (2010). Consumption Patterns Among Older Consumers. Erişim tarihi: 5 Ağustos 2020. <https://ilcuk.org.uk/wp-content/uploads/2018/10/ConsumptionPatterns.pdf>
- Bankalararası Kart Merkezi, BKM. (2020). Erişim Tarihi: 12 Temmuz 2020. [https://bkm.com.tr/wp-content/uploads/2020/01/bkm\\_nisan\\_aylik\\_bb.pdf](https://bkm.com.tr/wp-content/uploads/2020/01/bkm_nisan_aylik_bb.pdf)
- Barnes, S., J. ve Pressey, A., D. (2012). “In search of the “Meta-Maven”: An examination of market maven behavior across real-life, web, and virtual world marketing channels”. *Psychology & Marketing*, 29, 167–185. doi:10.1002/mar.20513
- Başev, E., S. (2014). “Online buying behavior of Turkish consumer: An Exploratory study on Hepsiburada.com”. *Global Media Journal*, 5(9), 97–132
- Başgöze, P. ve Bayar, N., A. (2015). “Eko Otellerden Hizmet Satın Alımında Kuşaklar Arası Farklılaşmalar Üzerine Bir Çalışma”. *Sosyoekonomi*, 23(24), 118-130
- Bedgood, L. (2019). Consumer Shopping Trends and Statistics by the Generation: Gen Z, Millennials, Gen X, Boomers and the Silents. *Business 2 Community*. Erişim Tarihi: 19 Temmuz, 2020. <https://www.business2community.com/trends-news/consumershopping-trends-and-statistics-by-the-generation-gen-z-millennials-gen-x-boomers-and-the-silents-02220370>

- Bone, P., F. (1991). "Identifying Mature Segments". *The Journal of Consumer Marketing*, 8(4), 19-23.
- Borcherding, P. ve Bubonia, J. (2015). "Attitudes to apparel amongst the baby boomer generation". *Textile-Led Design for the Active Ageing Population*, 25-37.
- Boon, E. (2013). "A qualitative study of consumer-generated videos about daily deal web sites". *Psychology & Marketing*, 30, 843-849. doi:10.1002/mar.20649
- Bruseke, L. (2016). The influence of privacy perceptions on online. 7th IBA Bachelor Thesis Conference.
- Büyüker, İ., D., Yarangümelioğlu, D. ve Gümüllu, E. (2014). "Online Tüketici Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörlere Yönelik Bir Durum Değerlendirmesi Isparta İlinde Bir Uygulama". *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(3), 77-94.
- Ceylan, H. (2015). *Yaşlılık ve Refah Devleti, Açılım Kitap*, İstanbul, 27
- Chang, M., K., Cheung, W. ve Lai, V., S. (2005). "Literature Derived Reference Models for The Adoption of Online Shopping". *Information & Management*, 42(4), p.543-559. doi: 10.1016/j.im.2004.02.006
- Chauhan, V. ve Shah, Ms. (2020). "An Empirical Analysis into Sentiments, Media Consumption Habits, and Consumer Behavior during the Coronavirus (COVID-19) Outbreak". *Purakala UGC Care Journal*, 31(15), 353-378. 10.13140/RG.2.2.32269.15846.
- Cho, J., E. ve Hu, H. (2009). "The Effect of Service Quality on Trust and Commitment Varying Across Generations". *International Journal of Consumer Studies*, 33(4), 468-76.
- Coleman, L., J., Hladikova, M. ve Savelyeva, M. (2006). "The Baby Boomer Market". *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 14(3), 191-209.
- Creswell, J., W. (2013). *Research Design: Qualitative, Quantitative, And Mixed Methods Approaches*. New York: Sage.
- Dabhade, A. (2008). *Antecedents of Older Consumers' Internet Shopping for Apparel Products: Perceived Risk and Benefits and Shopping Orientation (Master of Science)*. Auburn University.
- Delello, J., A. ve McWhorter, R., R. (2017). "Reducing the digital divide: Connecting older adults to iPad technology". *Journal of Applied Gerontology*, 36(1), 3-28.
- Dhanapal, S., Vashu, D. ve Subramaniam, T. (2015). "Perceptions on the Challenges of Online Purchasing: A Study from Baby Boomers, Generation X and Generation Y's Point of Views". *SSRN Electronic Journal*, 60(1), 107-132, 10.2139/ssrn.2550117.
- Dilbaz, A., N. ve Akarsu, Y. (2018). "Tüketicilerin Online Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörler: Gökçeada Örneği". *Journal of Life Economics*, 5(3), 77-92. 10.15637/jlecon.254.
- Discount Merchandiser. (1993). "America's aging consumer", 33(9), 16.
- Dorie, A. ve Loranger, D. (2020). "The Multi-Generation: Generational Differences in Channel Activity". *International Journal of Retail & Distribution Management*, 48(4), 395-416. 10.1108/IJRDM-06-2019-0196.
- Egeln, L., S. (2015). *An Empirical Investigation of The Impacts of Website Quality on Consumer Loyalty: A Case of Baby Boomers (Doctorate)* The University of North Carolina at Greensboro (UNCG).
- Enberg, J. (2020). *Covid-19 Concerns May Boost Ecommerce as Consumers Avoid Stores*. Erişim tarihi: 15 Temmuz 2020. <https://www.emarketer.com/content/coronavirus-covid19-boost-ecommerce-stores-amazon-retail>.
- Epsilon Data Management, Llc. (2019). *Age Matters: A Guide to Cross-Generational Marketing How To Adapt Your Marketing To The Silent Generation, Gen Z and everyone in between*". Epsilon-Conversant.
- Esen, F., Sırkıntoğlu, Y. Ş. ve Esen, U. (2018). "Kültür Boyutları ile Online Alışveriş Davranışı İlişkisi: Bireysel Yenilikçilik ve Güvenin Aracılık Etkisi". *International Journal of Management Economics and Business*. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(1), 257-282. 10.17130/ijmeh.2018137584.
- Ferreira, M., B. (2016). *Measuring Consumer Perceptions of Online Shopping Convenience*. Doctoral dissertation. Repositório Institucional da Universidade Católica Portuguesa
- FinTech İstanbul. (2020). *Pandemi döneminde 5 milyon kart "internet" ile tanıştı*. Erişim Tarihi: 28 Temmuz 2020. <https://fintechistanbul.org/2020/05/13/pandemi-doneminde-5-milyon-kart-internet-ile-tanisti/>.

- Forgas, S., Palau, R., Sánchez, J. ve Huertas-García, R. (2012). "Online Drivers and Offline Influences Related to Loyalty to Airline Websites". *Journal of Air Transport Management*, 18(1), 43–46. doi: 10.1016/j.jairtraman.2011.08.003
- George, J., F. (2002). "Influences on The Intent To Make Internet Purchase. Internet Research". *Electronic Networking Applications and Policy*, 12(2), 165-180.
- George, J., F. (2004). The Theory of Planned Behavior and Internet Purchasing. *Internet Research*, 14(3), 198-212.
- Ghosh, M. (2020). "Digital disruptions and the elderly – strategic adoptions for marketers", *Strategic Direction*, 36(5), 1-3. <https://doi.org/10.1108/SD-10-2019-0208>
- Glesne, C. (2014). *Nitel Araştırmaya Giriş*. Çev., Ali Ersoy ve Pelin Yalçınoğlu, Ankara: Anı
- Hohenshon, J., K. (2013). *Old Times Ahead: The Dawn of the Ageing Consumer*. Maastricht: Universitaire Pers Maastricht.
- Iyer, R. ve Eastman, J., K. (2006). "The Elderly and Their Attitudes Toward the Internet: The Impact On Internet Use, Purchase, And Comparison Shopping", *Journal of Marketing Theory and Practice*, 14(1), 57-67
- Jaller, M. ve Pahwa, A. (2020). "Evaluating the Environmental Impacts of Online Shopping: A Behavioral and Transportation Approach. Transportation Research Part D". *Transport and Environment*, 80, 1-15. 102223. 10.1016/j.trd.2020.102223.
- Jeyes, D. (2019). The Values and Motivations Driving Today's Baby Boomers. *The Digital Enterprise*. Erişim Tarihi: 1 Ağustos 2020. <https://www.thedigitalenterprise.com/articles/hospitality/thevalues-and-motivations-driving-todays-baby-boomers/>
- Kincade, D., H., Kim, J. ve Gibson, F. (2010). "Generational Consumer Segments and Shopping Process Characteristics: Baby Boomers and Echo Boomers with Apparel Product Selection Activities." *Journal of Global Fashion Marketing*, 1(1), 19–29. doi:10.1080/20932685.2010.10593054
- Kotler, P. ve Armstrong, G. (2008). *Principles of Marketing*, 12<sup>th</sup> edition. Upper Saddle River, N.J. Pearson Prentice Hall.
- Kollmann, T., Kuckertz, A. ve Kayser, I. (2012). "Cannibalization or Synergy? Consumers' Channel Selection In Online-Offline Multichannel Systems". *Journal of Retailing and Consumer Services*, 19(2), 186-194. doi: 10.1016/j.jretconser.2011.11.008
- Kuo, H., Chen, C. ve Hsu, C. (2012). "A Study of a B2C Supporting Interface Design System for The Elderly". *Human Factors in Ergonomics & Manufacturing*, 22(6), 528-540. 10.1002/hfm.20297
- Kyles, D. (2005). "Managing Your Multigenerational Workforce". *Strategic Finance*, 87(6), 52.
- Ladhari, R., Gonthier, J. ve Lajante, M. (2019). "Generation Y and Online Fashion Shopping: Orientations and Profiles". *Journal of Retailing and Consumer Services*, 48, 113–121. doi:10.1016/j.jretconser.2019.02.003
- Ledesma, M. (2020). Consumer Spending Habits Shift in Response to New Norms. Erişim tarihi: 15 Temmuz 2020. <https://insights.digitalmediasolutions.com/articles/consumer-spending-covid19>
- Lee, H., J. ve Lyu, J. (2019). "Exploring factors which motivate older consumers' self-service technologies (SSTs) adoption", *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 29(2), 218-239, DOI: 10.1080/09593969.2019.1575261
- Liang, F. ve Litscher, G. (2020). "COVID-19 (Coronavirus Disease-19): Traditional Chinese Medicine including Acupuncture for Alleviation – A Report from Wuhan, Hubei Province in China". *OBM Integrative and Complementary Medicine*, 5(1), 1-4.
- Lian, J., W. ve Yen, D., C. (2014). "Online Shopping Drivers and Barriers For Older Adults: Age And Gender Differences". *Computers in Human Behavior*, 37, 133–143.
- Lifecourse Associates. (2012). *Generations in History*. Erişim tarihi: 10 Temmuz 2020. [http://www.lifecourse.com/assets/files/gens\\_in\\_history\(1\).pdf](http://www.lifecourse.com/assets/files/gens_in_history(1).pdf)
- Lignell, A. (2014). *Older Consumers' Adoption of Online Shopping*. Master's Thesis, Lappeenranta University of Technology, School of Business, International Marketing Management, Lappeenranta, 15.
- Lim, H. ve Dubinsky, A., J., (2004). "Consumers' Perceptions Of E-Shopping Characteristics: An Expectancy-Value Approach", *The Journal of Services Marketing*, 18(7), 500-513.

- Lim, Y., M., Yap, C., S. ve Lee, T., H. (2011). "Intention to Shop Online: A Study of Malaysian Baby Boomers", *African journal of business management*, 5(5),1711-1717.
- Lin, H., F. (2007). "Predicting Consumer Intentions to Shop Online: An Empirical Test Of Competing Theories". *Electronic Commerce Research and Applications*, 6(4): 433-442
- McCloskey, D., W. (2006). "The Importance of Ease of Use, Usefulness, And Trust to Online Consumers: An Examination of The Technology Acceptance Model with Older Customers". *Journal of Organizational and End User Computing (JOEUC)*, 18(3), 47-65.
- Meyer, S. (2020). Understanding The COVID-19 Effect on Online Shopping Behavior. Erişim Tarihi: 10 Ağustos 2020. <https://www.bigcommerce.com/blog/covid-19-ecommerce/>
- Miles, M. B. ve Huberman, A. M. (2015). Nitel veri analizi: genişletilmiş bir kaynak kitap (1. Baskı). Çev., Sadegül Akbaba Altun ve Ali Ersoy; Ankara: Pagem Akademi.
- Moore, M. ve Carpenter, J., M. (2008), "Intergenerational Perceptions of Market Cues among US Apparel Consumers", *Journal of Fashion Marketing and Management*, 12(3), 323- 337.
- Morrow-Howell, N., Galucia, N. ve Swinford, E. (2020). "Recovering from the COVID-19 Pandemic: A Focus on Older Adults", *Journal of Aging & Social Policy*, 32(4-5),526-535.
- MoEngage. (2020). COVID-19 Regular Updates: The Business Impacts, Brands' Responses, Marketing Strategies, and More. Erişim Tarihi: 17 Haziran 2020. <https://www.moengage.com/blog/covid19-updates-for-businesses/>
- Monsuwe, T., Dellaert, B. ve Ruyter, K. (2004). "What Drives Consumers to Shop Online? A Literature Review". *International Journal of Service Industry Management*, 15(1), 102-121. doi:10.1108/09564230410523358
- Nazlır Keser, E. (2019). "Türkiye'de Yaşlı Yoksulluğu Sorununa Yönelik Bir Değerlendirme". *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 30 (2), 739-764. DOI: 10.33417/tsh.572234
- Özden, A. (2020). "Online Alışveriş Yapan Tüketicilerin Etnosentrik Eğilimleri Üzerine Bir Çalışma". *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 21(1), 47-66. DOI: 10.24889/ifede.537872.
- Özgülven, N. (2011). "Tüketicilerin Online Alışverişe Karşı Tutumları ile Demografik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Analizi". *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*,13(21), 47-54.
- Özkan, Y, Bingöl, U, Mete, H. (2018). "Türkiye'de Elektronik İstihdam Platformlarında Yayınlanan Bilişim Sektörü İş İlanlarının Nitel Analizi (2017-2018)". *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (ICEESS' 18), 289-296. DOI: 10.18506/anemon.452701
- Özkan, Y., Altınsoy, A. ve Bingöl, U. (2017). Sosyal Güvenlik Konulu Makalelerin Nitel Analizi (2005- 2015), Editör: Özdemir, M. Ç., Çalışma Ekonomisi Seçme Yazılar, 127-152. Sakarya: Sakarya Yayınevi.
- Parment, A. (2013). "Generation Y vs. Baby Boomers: Shopping Behavior, Buyer Involvement and Implications for Retailing". *Journal of Retailing and Consumer Services*, 20(2), 189-199.
- Patton, M., Q. (2005). *Qualitative Research*. New York: John Wiley & Sons, Ltd.
- Pazarlamasyon.(2020). Pazarlamasyon, Prime. COVID-19: Marka Profesyonelleri Ne Düşünüyor? Markalar Ne Gibi Hamleler Yaptı? Erişim Tarihi: 18 Mayıs 2020 <https://pazarlamasyon.com/wp-content/uploads/2019/01/COVID-19.pdf>
- Pechtl, H. (2003). "Adoption of Online Shopping by German Grocery Shoppers". *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 13(2), 145-159. doi:10.1080/ 0959396032000099088
- Petro, G. (2020). Coronavirus and Shopping Behavior: Men and Women React Differently. Erişim Tarihi: 14 Nisan 2020. <https://www.forbes.com/sites/gregpetro/2020/03/13/coronavirus-and-shopping-behavior-men-and-women-react-differently/>
- Polyak, I. (2000). "The Center of Attention", *American Demographics*, 22 (November), 30-32.
- Rahman M., S. ve Hussain, B. (2014). "Perceptual Differences of Older Customers to Purchase From Online". *Malaysian perspective. International Journal of Business and Social Science*, 15(1),171-190

- Roalf, D., R., Mitchell, S., H., Harbaugh, W., T. ve Janowsky, J., S. (2011). "Risk, Reward, And Economic Decision Making In Aging". *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 67(3), 289-298. 10.1093/geronb/gbr099.
- Roggeveen, A., L., ve Sethuraman, R. (2020). How the COVID-19 Pandemic May Change the World of Retailing. *Journal of Retailing*, 96(2), 169–171. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2020.04.002>
- Rudansky-Kloppers, S. ve Strydom, J., W. (2020). "Target Market Solutions in South African Online Businesses: The Generational Effect". *Journal of African Business*, 10, 1-27 1080/15228916.2020.1745008.
- Sanny, L. ve Gerardo, M. (2020). "Analysis of Privacy Perceptions Through Shopping Behavior in Indonesian E-Commerce". *Humanities & Social Sciences Review*, 8(2), 36-42. 10.18510/hssr.2020.825.
- Saphores, J. D. ve Xu, L. (2020). "E-Shopping Changes and The State Of E-Grocery Shopping in The US - Evidence from National Travel and Time Use Surveys". *Research in Transportation Economics*, 100864. Advance online publication. <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2020.100864>
- Sarı, E. (2018). "Kuşaklar in Tüketim ve Satın Alma Davranışları Üzerine Bir Araştırma". *Journal of International Social Research*, 11(61), 967-980. 10.17719/jisr.2018.2990.
- Schehl, B., Leukel, J. ve Sugumaran, V. (2019). "Understanding Differentiated Internet Use in Older Adults: A Study of Informational, Social, and Instrumental Online Activities". *Computers in Human Behavior*, 97, 222–230. doi:10.1016/j.chb.2019.03.031
- Seifert, A., Hofer, M. ve Rössel, J. (2018). "Older Adults' Perceived Sense of Social Exclusion From The Digital World". *Educational Gerontology*, 44(12), 775–785. doi:10.1080/03601277.2019.1574415
- Soh, P., Y., Heng, H., B., G., Selvachandran, G., Ganeshsree, S., Le Quynh, A., Hoang, T., Le Hoang, S., Abdel-Baset, M., Manogaran, G. ve Varatharajan, R. (2020). "Perception, Acceptance and Willingness of Older Adults in Malaysia Towards Online Shopping: A Study Using the UTAUT And IRT Models". *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, 11(2), 1-13. <https://doi.org/10.1007/s12652-020-01718-4>
- Soysal, G. (2020). "Koronavirüs Salgını ve Yaşlılık". *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7 (5), 290-301. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/asead/issue/54658/736807>
- Strauss, A., L. ve Corbin, J. (1990). *Basics of Qualitative Research: Grounded Theory Procedures And Techniques*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Sudbury-Riley, L. (2016). "The Baby Boomer Market Maven in The United Kingdom: An Experienced Diffuser of Marketplace Information". *Journal of Marketing Management*, 32 (7-8), 716-749. 10.1080/0267257X.2015.1129985.
- Şahin, B. ve Cıbit, Ö. (2016). "Mobil Pazarlama ve Online Alışveriş İlişkinde Yönelik Tüketici Algıları: Seyahat Acentesi Müşterine Yönelik Bir Araştırma". *Journal of International Social Research*, 9(44), 1221-1231. 10.17719/jisr.20164420190.
- Şentürk, Ü. (2018). *Yaşlılık Sosyolojisi: Yaşlılığın Toplumsal Yörüngeleri*, Dora Yayınevi, Bursa, s:27
- T.C. İçişleri Bakanlığı. (2020). 65 Yaş ve Üstü ile Kronik Rahatsızlığı Olanlara Sokağa Çıkma Yasağı Genelgesi. Erişim tarihi: 12 Temmuz 2020. <https://www.icisleri.gov.tr/65-yas-ve-ustu-ile-kronik-rahatsizligi-olanlara-sokaga-cikma-yasagi-genelgesi>.
- T.C. Sağlık Bakanlığı. (2020). COVID-19 Günlük Durum Raporu, 10/07/2020 Türkiye. Erişim Tarihi: 12 Temmuz 2020. [https://dosyamerkez.saglik.gov.tr/Eklenti/37935,20200710---covid-19-gunluk-durum-raporupdf.pdf?0&\\_tag1=7F00353D1256ACAFFB8CF17DFA8A9C7FC2F33D5C](https://dosyamerkez.saglik.gov.tr/Eklenti/37935,20200710---covid-19-gunluk-durum-raporupdf.pdf?0&_tag1=7F00353D1256ACAFFB8CF17DFA8A9C7FC2F33D5C)
- Tong, X. (2010). "A Cross-National Investigation of An Extended Technology Acceptance Model In The Online Shopping Context". *International Journal of Retail & Distribution Management*, 38(10), 742-759. doi: 10.1108/09590551011076524
- TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2020). Erişim Tarihi: 14 Nisan 2020. [http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=1028](http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1028)
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2019). *İstatistiklerle Yaşlılar (2019)*. Türkiye İstatistik Kurumu Haber Bülteni.

- United Nations. (2020). Issue Brief: Older Persons and Covid-19. s: 1.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). World Population Prospects 2019, custom data acquired via website.
- Van Deursen, A., J. ve Helsper, E., J. (2015). "A Nuanced Understanding of Internet Use and Non-Use Among the Elderly". *European Journal of Communication*, 30(2), 171–187. <https://doi.org/10.1177/0267323115578059>.
- Vincent, E. (2016). 5 Reasons Many Seniors Are Afraid Of The Internet (And What You Can Do To Help). Emsisoft Blog. Erişim Tarihi: 10 Ağustos 2020. <https://blog.emsisoft.com/2016/04/21/5-reasons-many-seniors-are-afraid-of-the-inter-net-and-what-you-can-do-to-help/>.
- Vroman, K., G., Arthanat, S. ve Lysack, C. (2015). "Who Over 65 Is Online? Older Adults' Dispositions Toward Information Communication Technology". *Computers in Human Behavior*, (43), 156–166. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.10.018>
- Wallace, T. (2020). Ecommerce Trends: 128 Online Shopping Statistics and Trends. Sailthru. Erişim tarihi: 27 Temmuz 2020. <https://www.sailthru.com/marketing-blog/ecommerce-trends-128-stats-revealing-modern-consumers-shop/>.
- Wetter, E., Rosengren, S. ve Törn, F. (2020). "Private Sector Data for Understanding Public Behaviors in Crisis: The Case of COVID-19 in Sweden". *SSE Working Paper Series in Business Administration 2020:1*, 1-15, Stockholm School of Economics,
- Whitbourne, S., K. ve Willis, S., L. (2006). *The Baby Boomers Grow Up: Contemporary Perspectives On Midlife*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Williams, K., Page, R., Petrosky, A. ve Hernandez, E. (2010). "Multi-Generational Marketing: Descriptions, Characteristics, Lifestyles, and Attitudes". *Journal of Applied Business and Economics*, 11(2), 21-36.
- Yeşilyurt, E. (2020). Migros, online ticarete yeni kulvar açtı. Aa.com.tr. Erişim Tarih: 29 Temmuz 2020, <https://www.aa.com.tr/tr/sirkethaberleri/gida/migros-online-ticarete-yeni-kulvaracti/656451>
- Yoon, C. ve Cole, C. A. (2008). "Aging and Consumer Behavior". In C. P. Haugtvedt, P. M. Herr, & F. R. Kardes (Eds.), *Marketing and consumer psychology series: 4. Handbook of consumer psychology* (p. 247–270). Taylor & Francis Group/Lawrence Erlbaum Associates.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yıldırım Becerikli, S. (2013). "Kuşaklararası İletişim Açısından Yeni İletişim Teknolojilerinin Kullanımı: İleri Yaş Grubu Üzerine Bir Değerlendirme". *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 44(1), 19-31.

Gönderilme Tarihi: 17 Aralık 2020; Revize Edilmiş Hali: 7 Ocak 2021; Kabul Tarihi: 12 Ocak 2021

## KAYNAK BAĞIMLILIĞINI YÖNETME STRATEJİLERİNİN FİNANSAL PERFORMANSA ETKİSİ<sup>1</sup>

Ali İhsan YILMAZ<sup>2</sup>

Metin KARADEMİR<sup>3</sup>

### Öz

Çalışmanın amacı kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinin finansal performansa etkisini ölçmektir. Bu amaçla İstanbul'da tekstil sektöründe faaliyet gösteren 38 adet büyük ölçekli işletmenin yöneticilerine anket yöntemi kullanılarak veriler elde edilmiştir. Araştırmada toplanan anket cevapları SPSS23 programı ile analiz edilerek yorumlanmıştır. Araştırmada korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Yapılan korelasyon analizi sonucunda kaynak bağımlılığı düzeyi ile kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinden etki ve kontrol stratejilerinin anlamlı bir şekilde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinin finansal performansa etkisini ölçmek amacıyla yapılan regresyon analizi sonucunda ise etki ve kontrol stratejilerinin finansal performansı pozitif yönde etkilediği bulunmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Kaynak bağımlılığı kuramı, stratejik yönetim, finansal performans

**JEL Kodları:** G34, L10, M10

### THE EFFECT OF RESOURCE DEPENDENCE MANAGING STRATEGIES ON FINANCIAL PERFORMANCE

### Abstract

The aim of the study is to measure the effects of resource dependence managing strategies on financial performance. For this purpose, data were obtained from the managers of 38 large-scale firms operating in the textile sector in Istanbul by using the survey method. Survey responses collected in the study were analyzed and interpreted with the SPSS23 program. Correlation and regression analysis were used as analysis methods. As a result of the correlation analysis, it was determined that the level of resource dependence and the "effect and control strategies", one of the resource dependence managing strategies, were found to be significantly related. As a result of the regression analysis conducted to measure the effects of resource dependence managing strategies on financial performance, it was found that effect and control strategies positively affect financial performance.

**Keywords:** Resource dependence theory, strategic management, financial performance

**JEL Codes:** G34, L10, M10

---

<sup>1</sup> Bu makale Bayburt Üniversitesi Etik Kurulu tarafından 07.01.2021 tarih ve E-51694156-050.99-630 sayı ile etik açıdan değerlendirilmiş ve onaylanmıştır.

<sup>2</sup> Araştırma Görevlisi, Bayburt Üniversitesi, [aliyilmaz@bayburt.edu.tr](mailto:aliyilmaz@bayburt.edu.tr), Orcid: 0000-0002-7303-5613

<sup>3</sup> Araştırma Görevlisi, Aksaray Üniversitesi, [metinkarademir@aksaray.edu.tr](mailto:metinkarademir@aksaray.edu.tr), Orcid: 0000-0001-6612-9577



## GİRİŞ

İşletmelerin rekabet edebilmek, kaynak akışını devam ettirebilmek, çevresel belirsizlikten kaçınmak ve çevreye bağımlılığını azaltmak için kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerini kullanmaları kaynak bağımlılığı kuramının ileri sürdüğü fikirlerdendir. Kaynaklara bağımlılığı üst düzeyde olan, bağımlılık ilişkilerinden kaynaklı baskı ve kısıtlara yeterli cevap veremeyen örgütler rekabette sıkıntı yaşamakta ve bu da finansal performanslarına olumsuz bir şekilde yansımaktadır. Ancak bağımlılık ilişkilerini yönetmeye çalışan ve bunu da stratejilerle destekleyen örgütler finansal açıdan başarılı olmaktadır.

Kaynak bağımlılığını yönetme stratejileriyle ilgili Türkiye bağlamında yapılan araştırma sayısı sınırlıdır. Bu alanda yapılmış çalışmalara örnek olarak 2012 yılında Özkoç ve Batman tarafından otel işletmelerinde yapılan çalışma ile 2018 yılında İzdaş tarafından su ürünleri sektöründe yapılmış çalışma gösterilebilir. Bu çalışmada ise işletmelerin kaynak bağımlılıklarını hangi stratejileri kullanarak yönetmeye çalıştıkları ve bu uyguladıkları stratejilerin finansal performanslarına nasıl etki ettiği tekstil sektöründe araştırılmıştır. Böylelikle kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerini konu alan bu çalışma söz konusu literatürün genişlemesi açısından katkı sağlamanın yanında tekstil sektöründeki firmalara da ışık tutacak niteliktedir.

### 1. KAYNAK BAĞIMLILIĞI KURAMI

Kuramın ana fikri, örgütlerin hem çevresinden kaynaklar alması hem de bu kaynakları belirli işlemlerden geçirdikten sonra paydaşlara aktarabilmesi gerektiği varsayımı üzerine kuruludur (Pfeffer, 2005). Örgütlerin hayatta kalmalarının anahtarı, kaynakları elde etme ve koruma becerileridir. Örgütler, faaliyetleri için gerekli tüm bileşenleri tam olarak kontrol edebilseydi, sorun oluşmayacaktı. Fakat hiçbir örgüt tamamen kendi kendine yetmez (Pfeffer ve Salancik, 2003). Örgütler çevreleri ile etkileşim içinde bulunurlar (Scott, 2003). Kuram, çevrenin örgütleri kontrolü üzerinde durmakta, örgütler arası ilişkilerde kaynaklar, güç ve bağımlılık konusuna odaklanmakta ve gücü örgütlerin çevrelerini yönetme arayışları ile bütünleştirmektedir (Davis ve Cobb, 2010).

Kaynak bağımlılığı kuramının temel savları şöyle özetlenebilir:

Örgütler arası ilişkilerin ve toplumun anlaşılmasında temel analiz birimi örgütlerdir (Pfeffer, 1997). Örgütlerin ne yaptıkları yani hangi davranışları gerçekleştirdikleri sadece kendi amaçlarına, prosedürlerine, işlevlerine, örgüt yapısına ve liderliğine bağlı değil, çevreye ve çevreden kaynaklanan beklenmedik durum ve kısıtlamalara da bağlıdır (Pfeffer ve Salancik, 2003). Örgütler otonom değildir. Diğer örgütler ile aralarındaki karşılıklı bağımlılık ağları tarafından kısıtlanırlar (Pfeffer, 1997). Örgütler, çevrelerindeki güç ilişkilerine bağlı olarak daha fazla güce sahip olan tarafın taleplerini karşılamaya meyilli olurlar. Örgütsel

çevre ile birlikte örgütsel aktörler güçlü tarafın amaçları doğrultusunda bir değişime uğrarlar (Pfeffer, 1997). Örgütlerin hayatta kalması çevreden kaynakları elde edip, devamlılıklarını sağlamalarına bağlıdır. Gerekli kaynakları temin edemeyen örgütler ise yok olurlar (Sheppard, 1995). Örgütler, dışa bağımlılıklarını yönetmek için çeşitli faaliyetlerde bulunurlar (Pfeffer, 1997).

## 2. KAYNAK BAĞIMLILIĞINI YÖNETME STRATEJİLERİ

Pfeffer ve Salancik (1978) ile Kotter (1979) kaynak bağımlılığını yönetme ile ilgili stratejileri; etki alanı seçme, seçilen etki alanında kimlerin ne şekilde faaliyet gösterdiğini kontrol etme, dışsal unsurlarla faydalı ilişkiler kurma ve örgütsel tasarım olarak belirlemişlerdir. Özkoç ve Batman (2012) yaptıkları çalışmalarında bu stratejilerinden etki alanı seçme ve seçilen etki alanında kimlerin ne şekilde faaliyet gösterdiğini kontrol etme stratejilerini “etki ve kontrol stratejileri” olarak tek başlık altında birleştirmişlerdir. Bu çalışmada ise kaynak bağımlılığını yönetme stratejileri etki ve kontrol stratejileri, dışsal bağlantılar kurma stratejisi ve örgütsel tasarım stratejisi olmak üzere üç başlıkta ele alınmıştır.

**2.1. Etki ve Kontrol Stratejileri:** Örgütlerin dışa bağımlılıklarını yönetmelerinin bir yolu, sunacakları ürün veya hizmetleri, bunları nasıl sağlayacaklarını ve kimlere sunacaklarını belirlemeleridir. Örgütler, dışa bağımlılığın yönetilmesinin kolay olduğu çevresel nişler arayarak mevcut etki alanlarını değiştirebilirler. Örneğin, örgütler popüler ve kârlı bir strateji ile baskın bir konuma gelebilecekleri alanlar aramaktadır. Örgütler böyle bir alanda, rakip ve düzenleyicilerin olmaması nedeniyle göreceli olarak az çevresel bağımlılıkla karşı karşıyadırlar, ayrıca tedarikçiler ve müşteriler üzerinde önemli miktarda güçleri vardır (Kotter, 1979). Örgütler çeşitlendirme yoluyla da etki alanlarını genişletebilmektedir. Bu dikey entegrasyon, coğrafi genişleme veya iç gelişme yoluyla veya birleşme ve devralma yoluyla yeni ve farklı ürün ve hizmetlerin benimsenmesi şeklinde olabilir (Pfeffer, 1972).

**2.2. Dışsal Bağlantılar Kurma Stratejisi:** Örgütlerin dışa bağımlılıkla baş etmelerinin ikinci yolu, bağımlı oldukları çevresel unsurlarla ve mevcut alanlarındaki alternatif kaynaklarla olumlu ilişkiler kurmaktır. Bu da; örgüte karşı olumlu tutumlar oluşturmak için kaynakları reklam ve halkla ilişkiler alanına yatırmak, kişisel bağlantılar kurmak için dış çevreden bireylerin işe alınması, dış unsurlar üzerinde yasal güce sahip olmak için onlarla anlaşmalar yapmak, harici unsurların anahtar üyelerini çoğunlukla direktörlükler vasıtasıyla koordine etmek ve diğer örgütlerle ortak girişimler ve koalisyonlar oluşturmak şeklinde gerçekleştirilebilmektedir (Kotter, 1979).

**2.3. Örgütsel Tasarım Stratejisi:** Örgütlerin genellikle dışa bağımlılığı yönetmeye çalışmalarının bir yolu da örgütsel tasarımdır. Önceki yaklaşımların aksine, bu strateji, dış çevreyi değiştirmek yerine ona adapte olmayı amaçlamaktadır. Örgütler genellikle her bir dış bağımlılık kaynağıyla ilgilenmek için ayrı alt

birimler oluştururlar. Bir ticaret şirketinde bunlar arasında bir satın alma departmanı, pazarlama departmanı, endüstriyel ilişkiler departmanı, halkla ilişkiler departmanı vb. olabilir (Kotter, 1979).

### 3. FİNANSAL PERFORMANS

Finansal performans, bir kuruluşun belirli bir süre boyunca genel finansal sağlık derecesini ifade eder. Mali kayıtlara ve raporlara yansıdığı şekliyle firma yönetiminin verimliliğini ve performansını belirleyen ayrı bir süreci içerir (Oyetayo ve Abass, 2020). Finansal performans, şirket yönetiminin, şirketin varlıklarını etkin bir şekilde yönetme işlevlerini belirli bir süre boyunca yerine getirmesiyle elde ettiği sonuçtur. Finansal performans, uygulanan finansal faaliyete dayalı olarak şirketin başarı oranını bilmek ve/veya değerlendirmek için gereklidir (Absah ve Harahap, 2020). Finansal performans şirketlerin belirli karlar ve nakit pozisyonları oluşturmadaki verimliliğini ve etkinliğini değerlendirmek için biçimsel bir çabadır (Meiryani vd., 2020).

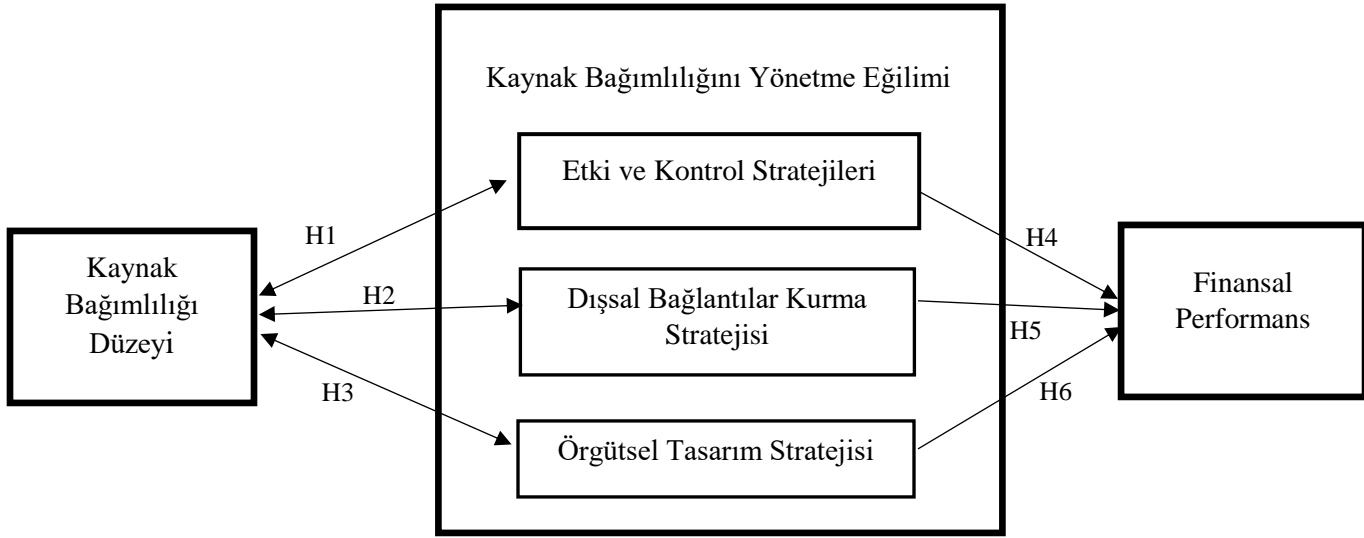
Finansal performansın artırılması, bir şirketin yönetiminin öncelikli sorumluluğudur (Khan ve Ibrahim, 2017). Finansal performans, bir ekonomik varlığın hem iç hem de dış çevresi için son derece önemli bir ilgi noktasıdır. Yatırımcılar için, şirketin performansına ilişkin bilgiler, şirkete yaptıkları yatırımı sürdürüp sürdürmeyeceklerini görmek veya başka alternatifler aramak için kullanılabilir. Şirketin finansal performansının yatırımcılar tarafından bilinmesi çok yararlı ve gereklidir. Çünkü bu sayede gelecekteki hisse senedi fiyatlarına ilişkin öngörülerde bulunabilirler. Şirketin finansal performansının iyi olması hisse senedi fiyatları üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahiptir. Bir şirketin finansal performansındaki artış daha fazla yatırımcının şirkete ilgi duymasını sağlar. Şirketin hisse senedini almak isteyen yatırımcı sayısı artış gösterir ve hisse senetleri değerlendirilerek yüksek fiyattan alıcı bulabilir (Hada ve Mihalea, 2020; Gazali vd., 2020). Finansal performans; satışlarda büyüme ve karlılık (yatırımların geri dönüşü, varlıkların geri dönüşü, satışların geri dönüşü) kavramlarıyla ifade edilebilir (Venkatraman ve Ramanujam, 1986).

### 4. ARAŞTIRMA

Bu bölümde araştırmanın amacı, modeli, hipotezleri, kapsamı, veri toplama yöntemi, ölçekler, araştırmanın analizi ve analiz sonucu elde edilen bulgular yer almaktadır.

#### 4.1. Araştırmanın Amacı, Modeli ve Hipotezleri

Bu araştırmanın amacı kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinin finansal performansa etkisini ölçmektir. Öncelikle, kaynak bağımlılığı düzeyi ile kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinin (etki ve kontrol stratejileri, dışsal bağlantılar kurma stratejisi ve örgütsel tasarım stratejisi) ilişkisi incelenmiş daha sonra bu stratejilerin örgütün finansal performansına ne şekilde etki ettiğine bakılmıştır. Söz konusu ilişkiler Şekil 1’de gösterilmiştir.

**Şekil 1: Araştırma Modeli****Hipotezler**

- H1: Kaynak bağımlılığı düzeyi, etki ve kontrol stratejileri ile pozitif yönde ilişkilidir.
- H2: Kaynak bağımlılığı düzeyi, dışsal bağlantılar stratejisi ile pozitif yönde ilişkilidir.
- H3: Kaynak bağımlılığı düzeyi, örgütsel tasarım stratejisi ile pozitif yönde ilişkilidir.
- H4: Etki ve kontrol stratejileri, finansal performansı pozitif yönde etkilemektedir.
- H5: Dışsal bağlantılar kurma stratejisi, finansal performansı pozitif yönde etkilemektedir.
- H6: Örgütsel tasarım stratejisi, finansal performansı pozitif yönde etkilemektedir.

**4.2. Araştırmanın Kapsamı**

Araştırmanın evrenini İstanbul'da tekstil sektöründe faaliyet gösteren büyük ölçekli işletmeler oluşturmaktadır. İstanbul Sanayi Odası kayıtlarına göre çalışan sayısı 450 ve üzerinde olan toplam 47 büyük ölçekli işletme tekstil sektöründe faaliyet göstermektedir. Araştırma kapsamında bunlardan 38'ine ulaşılmıştır. Tekstil sektörünün seçilmesinin nedeni ülkemizin ihracatında önemli bir yer tutması ve büyük bir sektör olmasının yanında kaynak bağımlılığı oluşturacak hammadde kalemlerinin fazla olmasıdır.

**4.3. Veri Toplama Yöntemi ve Ölçekler**

Araştırmada veri toplamada anket tekniği kullanılmıştır. Örnekleme yer alan işletmelerin üst düzey yöneticilerine anket uygulanmıştır. Araştırmada bağımlılık ölçeği; Cai ve Yang'ın 2008 yılındaki çalışmasından, kaynak bağımlılığını yönetme eğilimi ölçeği Özkoç ve Batman'ın 2012 yılındaki çalışmasından ve finansal performans ölçeği Lai, Chu, Wang ve Fan'ın 2013 yılındaki çalışmasından alınmıştır. Bu ölçekler 5'li Likert ölçeği şeklinde kullanılmıştır. Araştırmanın amacı doğrultusunda elde edilen veriler üzerinde istatistiksel analizler yapılmıştır.

#### 4.4. Araştırma Analizi ve Bulgular

Araştırmada toplanan anket cevapları SPSS 23 programı ile analiz edilerek yorumlanmıştır. Analiz yöntemleri olarak, korelasyon ve regresyon analizleri kullanılmıştır. “Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)” örneklem yeterliliği testi ve “Barlett testi” yapılarak verilerin faktör analizine uygunluğu tespit edilmiştir. Sonrasında tespit edilen faktörler güvenilirlik analizine sokulmuştur.

##### 4.4.1. Demografik Özellikler

Araştırmaya katılan işletme yöneticilerine işletmenin yaşı, çalışan sayısı, kim tarafından yönetildiği, cirosu ve bilanço net karlılığı gibi sorular sorulmuştur. Tablo 1’de demografik özellikler özetlenmiştir.

**Tablo 1: Demografik Özellikler**

	Sayı (n)	Yüzde (%)
<b>İşletmenin Yaşı</b>		
0-10	3	7,9
11-20	13	34,2
21-30	14	36,9
31 ve üzeri	8	21
<b>Çalışan Sayısı</b>		
450 üzeri	38	100
<b>İşletmenin Yöneteni</b>		
Şirket sahibi	28	74
Profesyonel yönetici	10	26
<b>Gerçekleşen En Son Ciro</b>		
40.000.000 TL – 140.000.000TL	2	5
140.000.001 TL – 240.000.000 TL	10	26
240.000.001 TL- 340.000.000 TL	9	24
340.000.001TL ve üzeri	17	45
<b>Gerçekleşen En Son Bilanço Net Karı</b>		
5.000.000 TL- 20.000.000 TL	12	32
20.000.001 TL – 35.000.000 TL	10	26
35.000.001 TL – 50.000.000 TL	6	16
50.000.001TL – üzeri	10	26

İşletmelerin 3’ü (%7,9’u) 0-10 yıllık geçmişe sahiptir. 13 tanesi (%34,2) 11-20 yıl, 14 tanesi (%36,9) 21-30 yıllık işletmelerdir. 30 yıl ve üzerinde ise 8 tane işletme bulunmaktadır. İşletmelerin tamamının 450 ve üzerinde çalışan sayısı bulunmaktadır. 28 tane işletmenin (%74) şirket sahibi tarafından, 10 tane işletmenin de (%26) profesyonel yönetici tarafından yönetildiğini görmekteyiz. 2 tane işletmenin (%5) 40.000.000 TL – 140.000.000TL arasında, 10 tane işletmenin (%26) 140.000.001 TL – 240.000.000 TL, 340.000.001TL ve üzeri ciro aralığında 9 tane işletme (%24), 340.000.001TL ve üzerinde ise 17 tane (%45) işletme olduğu görülmektedir. 12 tane işletmenin (%32) 5.000.000 TL- 20.000.000 TL, 10 tane işletmenin (%26) 20.000.001 TL – 35.000.000 TL, 6 tane işletmenin 35.000.001 TL – 50.000.000 TL ve 10 tane işletmenin de 50.000.001TL ve üzeri aralığında gerçekleşen en son bilanço net karı vardır.

#### 4.4.2. Güvenilirlik ve Faktör Analizleri

##### 4.4.2.1. Kaynak Bağımlılığı Ölçeği İçin Faktör ve Güvenilirlik Analizleri

Kaynak bağımlılığı ölçeğinin faktör analizine uygunluğunun belirlenmesi için KMO ve Barlett testleri yapılmıştır. Tablo 2’de görüleceği üzere KMO değeri 0,569 (0,5’ten büyük), anlamlılık değeri 0,000’dır. Buna göre verilere faktör analizi yapmak uygundur.

**Tablo 2: Kaynak Bağımlılığı Düzeyi Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları**

Faktör	Soru İfadesi	Faktör Ağırlıkları	Güvenilirlik Değeri (Alfa Katsayısı)
<b>Kaynak Bağımlılığı Düzeyi</b>	Firmamız artık ana tedarikçimizin hammaddelerini kullanmayacak olsa, bu hammaddeleri benzer başka hammaddelerle değiştirmede güçlük çekeriz.	,934	,852
	Ana tedarikçimiz artık bize hizmet vermezse, benzer girdileri (hammadeleri) almak için başka bir tedarikçiye geçişte güçlük çekeceğiz.	,890	
	Ana tedarikçimizle olan ilişkimiz feshedilirse, bunları değiştirme konusundaki yoğun çabamıza rağmen gelirlerde kayda değer bir kayıp yaşayacağız.	,823	
	Ana tedarikçimiz, girdilerin (hammadelerin) tek kaynağıdır.	,806	
	Firmamız, satış açısından hedeflerimize ulaşmak için bu ana tedarikçiye bağımlıdır.	,696	
	Ana tedarikçimizle olan ilişkimiz, işletme hedeflerine ulaşmak için çok önemlidir.	,504	
	Ana tedarikçimiz, işletme performansımız için hayati önem taşıyor.	,314	
KMO		,569	
Barlett Testi		230,757	
P değeri		,000	

Faktör analizi sonucuna göre her bir madde için 0.30’dan daha düşük faktör yük değerine sahip olan sorular analiz dışı tutulmuştur. Buna göre kaynak bağımlılığı düzeyi ölçeği için sekizinci soru analize dâhil edilmemiştir. Faktörler için yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach Alfa katsayısı 0,852 bulunmuştur. Cronbach Alfa değeri 0,70’dan büyük ise kabul edilebilirdir (Saruhan ve Özdemirci, 2011).

##### 4.4.2.2. Kaynak Bağımlılığını Yönetme Stratejileri Ölçeğinin Faktör ve Güvenilirlik Analizleri

Tablo 3’de görüleceği üzere KMO değeri 0,602 (0,5’ten büyük), anlamlılık değeri 0,000’dır. Buna göre verilere faktör analizi yapmak uygundur.

**Tablo 3: Kaynak Bağımlılığını Yönetme Stratejileri Ölçeğinin Faktör Analizi Sonuçları**

Faktör	Soru İfadesi	Faktör Ağırlıkları	Güvenilirlik Değeri (Alfa Katsayısı)
<b>Etki ve Kontrol Stratejileri</b>	Doğrudan kişisel ilişkileri geliştirmek suretiyle sosyal sorumluluk projelerine dahil olma	,737	,736
	Mevcut faaliyet alanında ticari birlikler oluşturma veya mevcut birliklere katılma	,728	
	İşletmeye ait kampanyalar oluşturmak suretiyle tanıtım ve halkla ilişkilere yatırım yapma	,711	
	Alternatif pazarlara giriş yaparak o pazarlara göre ürünler geliştirme	,641	
	Sürekli yeni ve farklı ürünler geliştirip benimseme	,565	
	Anlaşmalı tedarikçilerle yasal bir zemin oluşturmak amacıyla pazarlık görüşmeleri yapma	,544	
	Rekabeti sınırlaması veya haksız rekabeti önlemesi amacıyla mevcut yasa ve yönetmeliklere başvurma	,503	
	İnternet yoluyla sanal iletişim ağı oluşturma yahut hâlihazırda var olan sanal pazarlama ağlarına katılma	,499	
	Coğrafi genişlemeye gitme	-	
<b>Dışsal Bağlantılar Kurma Stratejisi</b>	Diğer tekstil işletmeleri ile ortak girişimler kurma	,886	,715
	Anlaşmalı tedarikçiler ile ortaklıklar kurma	,886	
<b>Örgütsel Tasarım Stratejisi</b>	Yeni teknolojilere yatırım yapma	,927	,741
	Ticari ilişkilere girilen kuruluşlarla olan bağlantıları kontrol etmek maksadıyla oluşturulan birimlere işinin ehli işgören ve yöneticiler atama	,782	
	Ticari ilişkilere girilen kuruluşlarla olan bağlantıları denetlemek gayesiyle işletme içinde yeni birimler oluşturma (halkla ilişkiler, pazarlama vb.)	,740	
KMO		,602	
Barlett Testi		384.858	
P değeri		.000	

*Etki ve kontrol stratejileri* faktör analizi sonucuna göre her bir madde için 0.30'dan daha düşük faktör yük değerine sahip olan sorular analiz dışı tutulmuştur. Buna göre kaynak bağımlılığını yönetme stratejileri ölçeğinde yer alan ikinci soru (coğrafi genişlemeye gitme) analize dahil edilmemiştir. Yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach Alfa katsayısı 0,736 bulunmuştur. Burada güvenilirlik sonucunu düşürdüğü için birinci soru çıkarılmıştır. *Dışsal bağlantılar kurma stratejisi* faktörü için yapılan güvenilirlik analizinde güvenilirlik sonucunu düşürdüğü için on üçüncü ve on dördüncü sorular analizden çıkarılmış ve Cronbach Alfa katsayısı 0,715 bulunmuştur. *Örgütsel tasarım stratejisi* faktöründe güvenilirlik sonucunu düşürdüğü için on altıncı soru analizden çıkarılmış ve Cronbach Alfa katsayısı 0,741 bulunmuştur.

#### 4.4.2.3. Finansal Performans Ölçeğinin Faktör ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Finansal performans ölçeğinin faktör analizine uygun olup olmadığını tespit etmek için KMO ve Barlett testleri yapılmıştır. Tablo 4’de görüleceği üzere KMO değeri 0,703 (0,5’ten büyük), anlamlılık değeri 0,000’dır. Buna göre verilere faktör analizi yapmak uygundur.

**Tablo 4: Finansal Performans Ölçeğinin Faktör Analizi Sonuçları**

Faktör	Soru İfadesi	Faktör Ağırlıkları	Güvenilirlik Değeri (Alfa Katsayısı)
Finansal Performans	Geçtiğimiz iki yıl içinde aktif kârlılığının artması	.873	0.750
	Son iki yılda satışların büyümesi	.851	
	Son iki yılda kârın artması	.821	
KMO		.703	
Barlett Testi		34.806	
P değeri		.000	

Finansal performans ölçeği için yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach Alfa katsayısı 0,750 bulunmuştur.

#### 4.4.3. Korelasyon Analizleri

Değişkenler arasında ilişkilerin düzeyini ve yönünü tespit etmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Kaynak bağımlılığı düzeyinin kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinin her biri (etki ve kontrol stratejileri, dışsal bağlantılar kurma stratejisi ve örgütsel tasarım stratejisi) ile ilişkisi analiz edilmiştir. Bulunan sonuçlar Tablo 5’de gösterilmiştir.

**Tablo 5: Faktörler Arası Korelasyon**

	1	2	3	4
1. Kaynak Bağımlılığı Düzeyi	1			
2. Etki ve Kontrol Stratejileri	,406*	1		
3. Dışsal Bağlantılar Kurma Stratejisi	,156	,153	1	
4. Örgütsel Tasarım Stratejisi	,243	.532**	-.097	1

Örneklem Büyüklüğü: 38 \*p<0,05, \*\*p<0,01

Kaynak bağımlılığı düzeyi ile etki ve kontrol stratejileri arasında 0.05 anlamlılık seviyesinde (p değeri 0,011) orta düzeyde pozitif yönlü (0,406) bir ilişki vardır. Yani kaynak bağımlılığı düzeyindeki artış, etki ve kontrol stratejilerinin uygulanmasını arttıracaktır. Kaynak bağımlılığı düzeyi ile dışsal bağlantı kurma arasında p değeri 0,351 çıktığı için anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Kaynak bağımlılığı düzeyi ile örgütsel tasarım stratejisi arasında da p değeri 0,142 çıktığından anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

H1: Bağımlılık, etki ve kontrol stratejileri ile pozitif yönde ilişkilidir. (H1:Kabul)

H2: Bağımlılık, dışsal bağlantılar kurma stratejisi ile pozitif yönde ilişkilidir. (H2:Red)

H3: Bağımlılık, örgütsel tasarım stratejisi ile pozitif yönde ilişkilidir. (H3:Red)



#### 4.4.4. Regresyon Analizleri

Kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinin finansal performans üzerinde nasıl bir etkisi olduğunu tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Sonuçlar, Tablo 6’da gösterilmiştir.

**Tablo 6: Kaynak Bağımlılığını Yönetme Stratejilerinin Finansal Performansa Etkisi**

	Beta	T	Sig. (P)
Etki ve Kontrol Stratejileri	0,229	1,408	0,038
Dışsal Bağlantılar Kurma Stratejisi	- 0,069	- 0,415	0,681
Örgütsel Tasarım Stratejisi	0,301	1,896	0,066

P değeri 0,05’ten küçük olduğu görüldüğünden (0,038) etki ve kontrol stratejilerinin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkisi vardır. Etki ve kontrol stratejileri uygulanma eğilimi 1 birim arttığında finansal performans 0,229 birim artacaktır.

H4: Etki ve kontrol stratejileri, finansal performansı pozitif yönde etkilemektedir. (H4: Kabul)

P değeri 0,05’ten büyük olduğundan (0,681) dışsal bağlantılar kurma stratejisinin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

H5: Dışsal bağlantılar kurma stratejisi, finansal performansı pozitif yönde etkilemektedir. (H5:Red)

P değeri 0,05’ten büyük olduğundan dolayı (0,066) örgütsel tasarım stratejisinin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

H6: Örgütsel tasarım stratejisi, finansal performansı pozitif yönde etkilemektedir. (H6: Red)

#### SONUÇ

Kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinin finansal performansa etkisinin incelendiği bu çalışma İstanbul Sanayi Odasına (İSO) kayıtlı tekstil sektöründe faaliyet gösteren büyük ölçekli toplam 38 işletme üzerinde yapılmıştır. Bu işletmelerin 3’ü (%7,9’u) 0-10 yıl, 13’ü (%34,2) 11-20 yıl, 14’ü (%36,9) 21-30 yıllık geçmişe sahiplerdir. 31 yıl ve üzerinde ise 8 işletme bulunmaktadır. İşletmelerin tamamının 450 ve üzerinde çalışan sayısı bulunmaktadır. 28 işletme (%74) şirket sahibi tarafından, 10 işletme de (%26) profesyonel yönetici tarafından yönetilmektedir. 2 işletmenin (%5) 40.000.000 TL–140.000.000TL arasında, 10 işletmenin (%26) 140.000.001 TL–240.000.000 TL, 340.000.001TL ve üzeri ciro aralığında 9 işletme (%24), 340.000.001TL ve üzerinde ise 17 (%45) işletme olduğu görülmektedir. 12 işletmenin (%32) 5.000.000 TL–20.000.000 TL, 10 işletmenin (%26) 20.000.001 TL–35.000.000 TL, 6 işletmenin 35.000.001 TL–50.000.000 TL ve 10 işletmenin de 50.000.001 TL ve üzeri aralığında gerçekleşen en son bilanço net karı vardır.

İşletmelerin kaynak bağımlılığı düzeyi ile kaynak bağımlılığını yönetme stratejileri arasındaki ilişkiyi görmek gayesiyle korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi sonucunda kaynak bağımlılığı düzeyi ile kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinden sadece “etki ve kontrol stratejilerinin” anlamlı bir

şekilde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Diğer stratejiler (dışsal bağlantılar kurma ve örgütsel tasarım stratejileri) ile kaynak bağımlılığı düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Buradan anlaşılan İstanbul'da faaliyet gösteren İSO'ya kayıtlı büyük ölçekli tekstil işletmeleri kaynak bağımlılığıyla başa çıkmada etki ve kontrol stratejilerini uygulamaktadır.

Kaynak bağımlılığını yönetme stratejilerinin finansal performansa etkisini ölçmek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda “Etki ve kontrol stratejileri, finansal performansı pozitif yönde etkilemektedir.” hipotezi doğrulanmıştır. Diğer stratejilerin (dışsal bağlantılar kurma ve örgütsel tasarım stratejileri) finansal performansa anlamlı bir etkisi bulunamamıştır.

İşletmeler büyük çoğunlukla; anlaşmalı tedarikçilerle yasal bir zemin oluşturmak amacıyla pazarlık görüşmeleri yapma, sürekli yeni ve farklı ürünler geliştirip benimseme, alternatif pazarlara giriş yaparak o pazarlara göre ürünler geliştirme, internet yoluyla sanal iletişim ağı oluşturma veya mevcut sanal pazarlama ağlarına katılma, işletmeye ait kampanyalar oluşturmak suretiyle tanıtım ve halkla ilişkilere yatırım yapma, doğrudan kişisel ilişkileri geliştirmek suretiyle sosyal sorumluluk projelerine müdahil olma, mevcut faaliyet alanında ticari birlikler oluşturma veya mevcut birliklere müdahil olma, rekabeti sınırlaması veya haksız rekabeti önlemesi amacıyla yasa ve yönetmeliklere başvurma gibi stratejileri uygulayarak bağımlılıkla başa çıkma gayreti göstermektedirler. Kaynak bağımlılığıyla başa çıkmada etki ve kontrol stratejileri kullanan işletmelerin finansal performanslarının da bu stratejileri kullandıkları ölçüde arttığı sonucuna varılmaktadır.

Gelecek çalışmalarda kaynak bağımlılığını yönetmek için işletmelerin hangi stratejileri uyguladıkları ve bu uyguladıkları stratejilerin finansal performanslarına etkisinin nasıl yansıdığı farklı sektörler bağlamında ele alınabilir.

## KAYNAKÇA

- Absah, Y. ve R.H. (2020). “Dynamical Capabilities of Small and Medium Enterprises (SMES) Through Supply Chain Strategy and Its Relationship on SMEs Financial Performance”. *Talent Development & Excellence*. 12.1, 443-458.
- Cai, S., ve Z. Yang. (2008). “Development of Cooperative Norms in the Buyer-Supplier Relationship: The Chinese Experience.” *Journal of Supply Chain Management*. 44.1, 55-70.
- Casciaro, T. ve Piskorski, M.J. (2005). “Power Imbalance, Mutual Dependence and Constraint Absorption: A Closer Look at Resource Dependence Theory”, *Administrative Science Quarterly*. 50.2, 167-199.
- Davis, G.F. ve Cobb J.A. (2010). “Resource Dependence Theory: Past and Future”. *Research in the Sociology of Organizations*. 28, 21-42.
- Gazali, A. Kusuma, M. Aina, I. Bustaram, S. Amar, Rusdiyanto, H. Tjaraka ve S. Panjilaksana (2020). “The Effect of Financial Performance on Stock Prices: A Case Study of Indonesian”. *Journal of Talent Development and Excellence*. 12.1, 4007-4016.
- Hada, I.D. ve M.M. Mihalcea. (2020). “The Importance of Profitability Indicators in Assessing the Financial Performance of Economic Entities”. *The Annals of the University of Oradea. Economic Sciences*. 1, 219-228.

- İzdaş, H. (2018). “Kaynak Bağımlılığı Azaltma Stratejilerinin Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğüne Etkisi Üzerine Bir Araştırma”. *Journal of Business Research*. 10.2, 312-334.
- Khan, M.,A. ve M.Y., Ibrahim, (2017). “Improving Firm Financial Performance Through Corporate Governance Mechanism in Malaysian Listed Companies: Empirical Study Approach”. *Global Business and Management Research: An International Journal*. 9.1, 28-38
- Kotter, P., (1979). “Managing External Dependence”, *Academy of Management Review*. 4.1, 87–92.
- Lai, F., Z. Chu, Q. Wang ve C. Fan (2013). “Managing Dependence in Logistics Outsourcing Relationships: Evidence from China”. *International Journal of Production Research*. 51.10, 3037-3054.
- Meiryani, Feronika, D.L. Warganegara ve S.M. Isa. (2020). “The Effect of Eco-Efficiency of Operating Activity on Financial Performance”. *Journal of Talent Development and Excellence*. 12.1, 1540-1551.
- Oyetayo, Y.A. ve O.A. Abass (2020). “Underwriting Capacity and Financial Performance on Non-Life Insurance Companies in Nigeria. *Academic Journal of Economic Studies*. 6.2, 73–80.
- Özkoç, A.G., Batman, O. (2012). “Otel İşletmelerinde Uygulanan Kaynak Bağımlılığını Yönetme Stratejilerinin Etkinliğinin Ölçülmesi”, *New World Sciences Academy*. 7, 19-31.
- Pepperell, H.C. and Turner, R.W., (1981). “Barriers to Entry Antitrust’s Search for a New Look”. *California Management Review*. 23.3, 29-40.
- Pfeffer, J., (1972). "Merger as a Response to Organizational Interdependence". *Administrative Science Quarterly*. 17, 382–94.
- Pfeffer, J. (1997). “New Directions for Organization Theory”. New York: Oxford University Press.
- Pfeffer, J. (2005). “Developing Resource Dependence Theory: How Theory is Affected by its Environment,” in Smith, K. G. and Hitt, M. A. (eds.), *Great Minds in Management: The Process of Theory Development*, Oxford University Press, New York.
- Pfeffer, J. ve Salancik G.R. (2003). “The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective”. Stanford, California: Stanford University Press.
- Saruhan, Ş.C. ve A. Özdemirci (2011). “Bilim, Felsefe ve Metodoloji”. 2. Baskı. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Sayılar, Y. “Kaynak Bağımlılığı Kuramı”, Ed. Deniz Taşçı ve Erkan Erdemir. Örgüt Kuramı. Eskişehir. AÖF. Yayını, 2013.
- Sheppard, J.P. (1995). “A Resource Dependence Approach to Organizational Failure”, *Social Science Research*. 24.1, 28-62.
- Scott, W.R. (2003). “Organizations: Rational, Natural, and Open Systems”. 5th. Ed. Prentice Hall.
- Suganth, P. ve S. Rajaram, (2016). “Determinants of Financial Performance of Indian Life Insurance Sector: Panel Evidence”. *The IUP Journal of Applied Finance*. 22.4, 76-89.
- Venkatraman, N. ve V. Ramanujam, (1986). “Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches”. *Academy of Management Review*. 11.4, 801-814

Gönderilme Tarihi: 23 Ağustos 2020; Revize Edilmiş Hali: 11 Ocak 2021; Kabul Tarihi: 12 Ocak 2021

## DÖNEMSEL HİSSE SENEDİ ALIM SATIM İŞLEMİNİN PORTFÖY GETİRİSİNE ETKİSİNİN BİST 30 ENDEKSİNDE İNCELENMESİ

Ali ÇİLESİZ<sup>1</sup>

Faruk DAYI<sup>2</sup>

### Öz

Yatırımcıların bilgiye aynı biçimde ulaştığı varsayımına dayanan Etkin Piyasa Hipotezi'ne göre yatırım yapanların, diğer yatırımcılardan daha yüksek oranda getiri elde etmesi mümkün olmamaktadır. Buna karşın yatırımcılar çeşitli yöntemler kullanarak getiri düzeylerini artırmak ister. Bu yöntemlerden bazıları detaylı istatistiksel ve finansal bilgi gerektirmektedir. Yatırımcıların tamamının yeterli finansal bilgiye sahip olmadığı düşünülmektedir. Bu sebeple riskten kaçan ve pasif yatırım yaklaşımı ile yatırım yapanlar için endeks içerikli fonlar uygun olmaktadır. Bu çalışmada, endeks içerikli fon yatırımcılarının sahip oldukları menkul kıymetleri uzun vadede tutmaları ile mi yoksa belirli dönemlerde alım satım yaparak mı daha yüksek portföy getirisi sağlayabileceklerinin araştırılması amaçlanmaktadır. Literatürde bu konuda yapılan çalışmaların oldukça az olduğu görülmektedir. Buradan yola çıkarak endeks içerikli fonlara yatırım yapacak yatırımcılar için çeşitli yatırım stratejileri oluşturulmuştur. BİST 30 endeksinde yer alan hisse senetlerinin 2019 yılı içerisindeki gün sonu fiyat verilerinin simule edilmesi ile yatırım stratejilerinden elde edilen getiriler karşılaştırılmıştır. BIST 30 endeksindeki hisse senetlerinin hepsini her ay başında satın alıp ay sonunda satarak elde edilecek portföy getirisinin, BIST 30 endeksindeki hisse senetlerinin yılın ilk günü satın alıp yılın son gününde satılması ile elde edilecek portföy getirisinden daha düşük getiri sağlandığı bulgusuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** BİST 30, Tarihsel Simülasyon Yöntemi, Endeks İçerikli Fon

**JEL Kodları:** C15, F47, G17

### INVESTIGATION OF THE EFFECT OF PERIODIC STOCK PURCHASE AND SELLING TRANSACTION ON PORTFOLIO RETURN IN BIST 30 INDEX

#### Abstract

According to the Efficient Market Hypothesis, which is based on the assumption that investors access information in the same way, it is not possible for investors to earn higher returns compared to other investors. On the other hand, investors want to increase their income levels by using various methods. Some of these methods is required intensive statistical and financial information. It is thought that not all investigators have sufficient financial information. Index-containing funds are suitable for investors who avoid risk and act with a passive investment approach. In this study, it is aimed to investigate whether index fund investors can obtain higher portfolio returns by holding their securities in the long term or by buying and selling in certain periods. It is seen that there are very few studies on this subject in the literature. Based on this, various investment strategies have been developed for investors who will invest in index-containing funds. The returns obtained from investment strategies were evaluated by simulating the end-of-day price data of the enterprises included in the BIST 30 index in 2019. It has been found that the portfolio return to be obtained by buying all the stocks in the BIST 30 index at the beginning

---

<sup>1</sup> Öğr. Gör., Kastamonu Üniversitesi Kastamonu MYO Mülkiyet Koruma ve Güvenlik Bölümü, [acilesiz@kastamonu.edu.tr](mailto:acilesiz@kastamonu.edu.tr), ORCID: 0000-0002-7405-5413

<sup>2</sup> Doç. Dr., Kastamonu Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, [fdayi@kastamonu.edu.tr](mailto:fdayi@kastamonu.edu.tr), ORCID: 0000-0003-0903-1500

of each month and selling them at the end of the month is lower than the portfolio return to be obtained by purchasing the stocks in the BIST 30 index on the first day of the year and selling them on the last day of the year.

**Key Words:** BIST 30, Historical Simulation Method, Indexed Fund

**JEL Codes:** C15, F47, G17

## GİRİŞ

Yatırımcılar sahip oldukları tasarrufları finansal yatırım araçlarına aktarıırken esas amaçları kâr elde etmektir. Finansal yatırım araçları içerisinde riski yüksek olan finansal varlıklar arasından sıklıkla tercih edilen finansal aracın hisse senedi olduğu görülmektedir. Yatırımcılar sahip oldukları hisse senetlerinin fiyatlarındaki olumlu fark ile şirketlerin ödediği temettü kazançlarından gelir elde etmektedir. Finansal varlık seçiminde göz önünde bulundurulmuş en önemli kriter yapılacak yatırımın gelecekteki değerinin ne olacağıdır. Gelecekteki değer hesaplanabilmesi için birçok model ve yöntem geliştirilmiştir. Yatırımcıların finansal varlık seçimlerini analiz yöntemlerine dayandırabilmek için finansal bilgi düzeylerinin yüksek olması ve düzenli olarak analiz yapmaları gerekmektedir.

Yatırımcılar, aracı kuruluşlar ve yatırım danışmanlarından tavsiyeler alarak yatırım yapsalar da piyasadaki mevcut risk ve belirsizlikler nedeniyle yapılacak tahminlerin isabetli olup olmayacağı bilinmemektedir. Bu nedenle yatırımcılar tecrübeleri ve bilgilerini esas alarak basit düzeyde alım satım stratejileri kurmakta ve yapacağı yatırıma karar verirken belirlediği stratejilere bağlı kalmaktadır (Terzi ve Saldanlı, 2019: 2). Tasarruflar yatırıma aktarılırken dikkat edilmesi gereken önemli bir diğer husus ise ekonomik olaylardan aynı yönde etkilenecek yatırım araçlarına tasarrufları yönlendirmemektir (Yörük, 2000: 11). Yatırımcıların kararlarını etkileyen önemli bir faktörde risktir. Schroeck (2002) riski; yatırımcıların arzu ettiği sonuçlardan farklı olarak beklemedikleri sonuçlarla karşılaşma olasılığı olarak tanımlamaktadır (Schroeck, 2002: 24). Yalnızca yalın çeşitlendirme ile portföye menkul kıymet eklenmesi vasıtasıyla riskin azalacağı görüşüne karşı oluşturulan, portföylerde basit bir çeşitlendirmenin yetersiz olacağı varsayımı ile Markowitz tarafından modern portföy yaklaşımı geliştirilmiştir (Karabıyık ve Anbar, 2010: 289-290). Modern portföy yaklaşımının temel varsayımı; yatırımcıların eşit risk düzeyinde maksimum getiri ya da eşit getiri seviyesinde minimum risk ile yatırım yapmayı istemesidir (Markowitz, 1952: 82).

Portföylerini hisse senetlerinden oluşturan yatırımcıların dikkat etmesi gereken önemli risk kaynakları bulunmaktadır. Portföydeki menkul kıymetlerin çoğunluğu pazar getirisi ile pozitif yönde korelasyon içerdiğinden çeşitlendirmek suretiyle bu riskin yok edilmesi olanaksızdır. Buna karşın, işletmeden doğan ve menkul kıymetlere yansıyan diğer risklerden bazıları ise çeşitlendirme ile yok edilebilir. Menkul kıymetlerin fiyatını etkileyen iki temel risk bulunmaktadır. Bunlar; sistematik risk ve sistematik olmayan risktir. Sistematik risk tüm birimlere etki ettiğinden çeşitlendirme yolu ile ortadan kaldırmak mümkün değildir. Sistematik olmayan risk ise işletmelere özgü bir risk türüdür. Sistematik olmayan riskin tamamen ortadan kaldırılması mümkün olmasa da yapılacak çeşitlendirme ile bu risk azaltılabilir (Okka, 2015). Yatırımcı açısından risk, pazarda yer alan bütün menkul kıymetleri aynı anda

etkileyecek sistematik bir nedenle oluşabileceği gibi sadece bir işletmeyi ya da bir iş kolunu etkileyecek sistematik olmayan sebeplere de bağlı olabilmektedir (Konuralp, 2001: 63). Bu nedenle hisse senetlerinden oluşan bir portföydeki herhangi bir hisse senedinin fiyatındaki önemli bir düşüş portföyün değerini etkileyebilmektedir. Yatırımcılar portföyün getirisi ile toplam riskini göz önünde bulundurarak hisse senetlerini yatırım yapmaları önerilmektedir.

Yatırımcıların tasarruflarının büyüklüğü, yatırım tercihleri ve taleplerine göre yatırım stratejileri değişiklik göstermekte olup aktif ve pasif yönetim stratejileri olmak üzere iki temel portföy yönetim stratejisi bulunmaktadır (Karan, 2013: 553). Pasif portföy yönetim stratejisinde genellikle satın al elde tut yatırım politikası izlenmektedir. Bu stratejide, ilk olarak portföy oluşturularak, belirlenen vade süresince, küçük düzeltmeler haricinde portföyde değişiklik yapılmamaktadır. Aktif portföy yönetim stratejisi, piyasa ortalamasının üstünde bir getiri sağlamak amacıyla, pasif portföy yönetim stratejine göre daha fazla değişiklik yapılmaktadır (Karabıyık ve Anbar, 2010: 336).

Yatırımcılar hisse senetlerinden oluşan portföyden iki çeşit kazanç elde ederler (Dayı, 2018: 574). Hisse senetlerinin yatırımcılarına sağladığı en önemli fayda aslında temettü gelirdir. Temettü, şirketlerin hissedarlarına dağıttıkları kâr payıdır. Yatırımcılar hisse senedi satın alarak şirkete ortak olmaktadır. Dolayısıyla şirketin dönem sonunda kârından pay almak isterler. Ancak ülkemizde şirketler her zaman temettü dağıtmamaktadır. Temettü dağıtılsa da tutarı düşüktür. Bu nedenle temettü gelirin toplam kazanç içindeki payı oldukça düşüktür. Bu nedenle yatırımcıların portföyden elde ettikleri en önemli gelir sermaye kazancı olmaktadır. Sermaye kazancı hisse senedinin düşük fiyattan satın alınıp yüksek fiyattan satılmasıyla elde edilmektedir. Birçok yatırımcı sermaye kazancı elde etmek için hisse senedini düşük fiyattan satın alarak yüksek fiyattan satmak ister. Dolayısıyla yatırımcılar portföylerini oluştururken hisse senedinin fiyatını etkileyen faktörleri dikkate alması gerekmektedir. İhraç edilmiş bir hisse senedinin piyasa fiyatı piyasada oluşan arz ve talebe bağlı olarak değişmektedir. Hisse senedinin piyasa fiyatını etkileyen çeşitli faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler, işletme dışı faktörler ve işletme içi faktörler olarak iki başlıkta sınıflandırılmaktadır. Firma performansı, yönetim kurulunda yaşanan değişim, kâr payı dağıtım kararı ve yeni varlık alımı gibi çeşitli faktörler işletme içi faktörleri oluşturmaktadır. Dış faktörler ise politik faktörler, enflasyon ve diğer makroekonomik faktörler, yatırımcı davranışları, piyasadaki rekabet koşulları gibi çeşitli faktörlerden oluşmaktadır (Al-Tamimi vd., 2011:4 ; Şenol, Koç ve Şenol, 2018: 120).

Çalışmada, pasif portföy yönetimi stratejilerinden olan endeks içerikli fon stratejisi temel alınarak oluşturulan portföyler ile elde edilebilecek sermaye kazançlarının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Endeks içerikli fon stratejisi, bir endekste bulunan hisse senetlerine, endekste ki payları esas alınarak yatırım yapılması vasıtasıyla endekse eşit getiri sağlamanın amaçlandığı bir yatırım stratejisidir. Bu yöntemde amaçlanan hem endeks getirisine yakın bir getiri sağlamak hem de çeşitlendirme yapmaktır (Aksoy ve Tanrıöven, 2014: 594). Pasif yönetim savunucuları, pazarın etkin olması durumunda hisse senedi seçmenin bir anlamının olmadığını ve endeks fonları ile firma riskinin önüne geçilerek getiri elde edileceğini ileri sürmektedir (Karan, 2013: 558). Pasif portföy yönetimi

stratejilerinin düşük devir hızı, düşük işlem maliyeti, düşük yönetim giderleri ve düşük işletme riski gibi özelliklere sahiptir (Karan, 2013: 556). Bir endekste ki hisse senetlerine yatırım yapılarak belirli dönemlerde alım satım ile daha yüksek sermaye kazancı elde edilebilir mi sorusu üzerine çalışma hazırlanmıştır.

Çalışma kapsamında alım satım dönemleri belirlenirken pasif portföy yönetimi stratejilerinin temel özelliklerine bağlı kalınarak bir endekste yer alan şirketlerin paylarının, her ayın ilk iş günü alınması ve her ayın son iş günü satılması ve yılın ilk iş günü alınıp son iş günü satılması stratejileri geliştirilmiştir. Bu iki stratejide de yatırım döneminde ilk olarak alınan paylar hiçbir şekilde değiştirilmemektedir. Stratejilerin belirlenmesinin ardından BİST 30'daki pay senetlerinin 2019 yılındaki fiyat hareketlilikleri analiz olup, belirlenen zamanlama stratejilerine göre sermaye kazançları hesaplanmış ve söz konusu stratejiler değerlendirilmiştir.

## 1. LİTERATÜR

Literatürde hisse senedi yatırımcılarının dönemlik fiyat değişimlerinden faydalanarak aynı hisse senedinin belirli dönemlerde alınıp satılması ile elde edilebilecek sermaye kazançlarının karşılaştırılması ile ilgili çalışma sayısı oldukça azdır. Literatürde konuyla ilgili olan çalışmalara bu kısımda yer verilmektedir.

Terzi ve Saldanlı (2019) finansal bilgi düzeyi düşük olan yatırımcılar için hisse senedi al sat işlemlerinde yardımcı olunması amacıyla 12 yatırım stratejisi belirlenmiştir. Araştırmada simülasyon yöntemi kullanılarak stratejilerin sağladığı getiri tespit edilmiş ve ardından regresyon analizi ve tek yönlü varyans analizi ile zamanlama stratejileri arasında bir ilişkinin varlığı belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada BİST 30 endeksindeki şirketlerin 01.01.2016 ile 31.12.2017 tarihleri arasındaki günlük seans sonu kapanış fiyatları analize dâhil edilmiştir. Yapılan analizler neticesinde pasif yatırım stratejilerinin bireysel yatırımcılar açısından uygun stratejiler olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Akbalık ve Özkan (2016) BİST 30'daki hisse senetlerinde haftanın günü etkisinin varlığını tespit etmeyi amaçlamıştır. Çalışmada verilerin analizi için nonparametrik yöntemlerden olan Kruskal-Wallis testi ve Wilcoxon sıralama toplamı testi kullanılmıştır. Ocak 2003 ve Mayıs 2015 tarihleri arasında BİST 30'da yer alan payların her biri analize dâhil edilmiştir. Analiz neticesinde her hisse senedinde farklı günlerde yükseliş tespit edilmiş olup endeks genelinde haftanın günü etkisinin varlığına dair bir bulguya ulaşılamamıştır.

Abdioğlu ve Değirmenci (2013) etkin piyasa hipotezinin temel varsayımının aksine çeşitli anomaliler ile ekstra getiri elde edilip edilemeyeceğini tespit etmek amacıyla İMKB'de Ocak ayı, ay içi, ay dönümü, yıl dönümü ve tatil etkilerini analiz etmiştir. En küçük kareler yöntemi kullanılarak 2003 ile 2012 yılları arasında çeşitli etkilerin varlığı ölçülmüş olup İMKB'de yalnızca haftanın günü ve gün içi etkilerinin varlığı tespit edilmiştir.

Ünlü, Bayrakdaroğlu ve Ege (2009) her bir pay senedinin yatırımcıya getirdiği temettü verimini incelemek yerine, endeks getirisi ve endeks temettü verimi arasındaki ilişkinin varlığını tespit etmeyi amaçlamıştır. Regresyon analizi ile endeksin temettü verimi ile gelecek dönemdeki hisse senedi

getirilerinin açıklanabileceğini tespit etmek istemiştir. Çalışmada İMKB 100 ve S&P 500 endekslerinin Ocak 1986 ile Mart 2008 dönemi verileri kullanılmıştır. Yapılan analiz neticesinde temettü verim oranının hisse senedi yatırımlarında bir karar verme kriteri olarak değerlendirilebileceği bulgusuna ulaşılmaktadır.

Nagayasu (2007) temettü verimliliği ile hisse senedi fiyatı arasındaki ilişkinin varlığını belirlemeyi amaçlamıştır. Çalışma kapsamında hisse senedi fiyatları, temettü getirileri ve temettü fiyat oranları değişkenleri araştırmanın değişkenleri olarak belirlenmiştir. Üç aylık dönemler halinde 1973 birinci çeyreğinden başlayan ve son olarak 2004 ikinci çeyreğine ait her biri üç aylık olmak üzere toplam 1386 adet veri elde edilmiştir. Elde edilen veriler ile panel veri analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda uzun vadede hisse senetlerinin piyasa fiyatları ile temettü verimlilikleri arasında bir ilişkinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Campbell ve Yogo (2006) hisse senedi getirilerinin tahmin edilmesinde uygulanan geleneksel yöntemlerin hatalı sonuçlar verdiğini öne sürerek bir hisse senedi öngörülebilirlik modeli geliştirmeyi amaçlamıştır. Geleneksel yöntemlere ek olarak temettü verimi, F/K gibi değişkenleri dâhil ederek yeni bir model geliştirmiştir. Çalışma kapsamında, belirlenen değişkenlere ait veriler S&P 500 endeksine ait 1871 ile 2002 yılları arasındaki dönemi kullanılmıştır. Elde edilen veriler Konvansiyonel t-testi ile analiz edilmiştir. Yapılan analizler neticesinde, F/K değişkeni ile hisse senedi getirilerinin tahmin edilmesi için aylık ve yıllık verilerin kullanılabilmesi buna karşın temettü verimliliği verisinin yıllık veriler ile kullanılması gerektiği bulgusuna ulaşılmıştır.

Özdil ve Yılmaz (2006) yatırımcılar açısından hisse senedi alım satımında uygun zamanlama stratejileri geliştirilmesini amaçlamışlardır. Simülasyon yöntemi kullanılarak, İMKB’de yer alan 22 sektör endeksindeki şirketlerin 01.01.2000 ile 27.07.2006 yılları arasındaki günlük seans sonu fiyatları belirlenen 4 alım satım stratejisi esas alınarak analiz edilmiştir. Analiz sonucunda, hisse senedi fiyatı yükseldiğinde veya hareketli ortalamasının üzerine geldiğinde hisselerin satın alınması, fiyat düştüğünde veya hareketli ortalamasının altına geldiğinde ise hisselerin satılması stratejisi ile elde edilen getirilerin pozitif olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Aydoğan ve Güney (1997) İMKB’de işlem gören hisse senetlerinin getirileri üzerine etkisini incelenmiştir. Fiyat / Kazanç oranı ve temettü getirilerinin hisse senedi getirilerine etkisi tahmin edilmektedir. Uygulamada 1986 ile 1995 yılları arasındaki 10 yıllık döneme ait F/K oranı ve temettü getirileri kullanılmaktadır. Araştırma kapsamında kullanılan F/K oranı ve temettü getirileri 3 aylık, 6 aylık ve 1 yıllık dönemlerde analiz edilmiştir. Yapılan analizler neticesinde F/K oranı ve temettü veriminin çalışmanın yapıldığı dönemi kapsayacak şekilde piyasa zamanlaması perspektifinden İMKB’de önemli bir tahmin aracı olduğu bulgusuna ulaşılmış olup her bir dönemde düşük F/K ve yüksek temettü getirileri sağlayan pay senetlerinin bir sonraki dönemde daha yüksek düzeyde getiri sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Lakonishok ve Smidt (1988) ayın son günlerinde hisse senedi fiyatlarının sistematik olarak azalıp azalmadığını tespit etmeyi amaçlamıştır. 1897 yılından 1987 yılına kadar geçen 90 yıllık süreçte



Dow Jones endeksinde her ayın ilk dört günü ve son 4 gününe ait veriler incelenmiştir. Yapılan analizler sonucunda, ayın son gününde ve ilk üç gününde getirilerin yüksek seviyede olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

## 2. YÖNTEM

### 2.1. Çalışmanın Yöntemi

BİST 30 endeksindeki veriler Tarihi Simülasyon Yöntemi kullanılarak analiz edilmektedir. Simülasyon; reel olarak meydana gelebilecek durumların sistematik olarak daha önce belirlenmiş bir model esas alınarak incelenmesi sürecidir. Tarihsel simülasyon yöntemi, oluşturulan portföyün performansı ile ilgili veri toplayarak meydana gelebilecek durumları tahmin etmek için kullanılan bir yöntemdir. Bu yöntemde, geçmişteki verilerin dağılımının gelecekteki dağılımları etkileyeceği varsayılmaktadır (Chance ve Brooks, 2015: 530).

Çalışmada, endeks içerikli fon stratejisi ile hisse senetlerinin yer aldığı bir yatırım portföyü oluşturulmaktadır. Endeks içerikli fon stratejisinde riski azaltmak amacıyla endekste yer alan tüm paylar portföye alınmaktadır. Yatırım yaparken temel amaç getiri sağlamaktır. Bir yatırım portföyünün getirisi, portföyün değerinde bir önceki döneme göre gerçekleşen artış oranı ile hesaplanmaktadır (Karan, 2013: 668). Araştırmada BİST 30 endeksinde yer alan paylar kullanılacak olup, belirlenen alım satım zamanlamalarıyla elde edilecek portföy getirileri arasında bir farkın olup olmadığı araştırılmaktadır.

Belirlenen al-sat stratejilerinde yapılacak her alım satım işleminde işlem komisyonları getiriyi etkileyeceği için tüm alım satım işlemlerinde binde 2 oranında komisyon da hesaba katılmaktadır. Ayrıca hisse senetlerinin temettü tutarları da getirilere eklenmektedir. 2019'un ilk iş gününden, son iş gününe kadar yapılacak yatırımın karşılığında elde edilecek sermaye kazancı hesaplanarak sonuçlara göre stratejilerin karşılaştırması yapılmaktadır.

Çalışmada BİST 30'daki işletmelerin 2019 yılına ait günlük seans sonu kapanış fiyatları kullanılmıştır. 30 şirkete ait toplam 720 seans sonu fiyatı araştırmanın veri setini oluşturmaktadır. Seans sonu fiyatları *Yahoo Finance* veri tabanından elde edilmiştir (YahooFinance, 2020). Çalışmada 2019 yılı başında BİST 30 endeksinde işlem gören şirketlerin verileri kullanılmaktadır. BİST 30'da yer alan şirketler Tablo 1'de verilmiştir (BİST, 2020).

**Tablo 1.** BİST 30 Endeksindeki Şirketlerin Listesi

İşlem Kodu	Şirket Unvanı
AKBNK	Akbank T.A.Ş.
ARCLK	Arçelik A.Ş.
ASELS	Aselsan Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
BIMAS	Bim Birleşik Mağazalar A.Ş.
DOHOL	Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş.
EKGYO	Emlak Konut Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.
ENKAI	Enka İnşaat ve Sanayi A.Ş.

EREGL	Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.
FROTO	Ford Otomotiv Sanayii A.Ş.
GARAN	T. Garanti Bankası A.Ş.
HALKB	Türkiye Halk Bankası A.Ş.
ISCTR	T. İş Bankası A.Ş.
KCHOL	Koç Holding A.Ş.
KOZAA	Koza Anadolu Metal Madencilik İşletmeleri A.Ş.
KOZAL	Koza Altın İşletmeleri A.Ş.
KRDMD	Kardemir Karabük Demir Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
PETKM	Petkim Petrokimya Holding A.Ş.
PGSUS	Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.
SAHOL	Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.
SISE	T. Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.
SODA	Soda Sanayii A.Ş.
TAVHL	Tav Havalimanları Holding A.Ş.
TCELL	Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.
THYAO	Türk Hava Yolları A.O.
TKFEN	Tekfen Holding A.Ş.
TOASO	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.
TTKOM	Türk Telekomünikasyon A.Ş.
TUPRS	Tüpraş -Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.
VAKBN	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O
YKBNK	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

Barone (1990), Milano Borsası'nda 1975-1989 yılları arasındaki fiyat verilerini kullanarak sermaye kazancının ayın ilk yarısında, ikinci yarısına oranla daha düşük olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Lakonishok ve Smidt (1989) bir ayın ilk dört günü ile son dört gününe ait getirilerini, Dow Jones endeksinin 90 yıllık verileri üzerinde incelemektedir. Yapılan araştırma neticesinde ayın son gününe ait getirilerin yüksek düzeyde olduğu gözlemlenmektedir. Kullanılacak stratejiler belirlenirken literatürde yer alan araştırmalardan yararlanılarak alım satım zamanlaması dikkate alınarak 2 yatırım stratejisi belirlenmiştir (Terzi, 2019: 6). Hisse senetlerinin dönemsel fiyat değişikliği varsayımı üzerine stratejiler oluşturulmaktadır. Belirlenen stratejiler aşağıda verilmektedir:

- Strateji 1(S1): Her ayın birinci iş günü hisse senedi al, her ayın son iş günü hisse senedini sat.

- Strateji 2(S2): Yılın birinci iş günü hisse senedi al, yılın son iş gününde hisse senedini sat.

## 2.2. Uygulama

Uygulamada 30.000₺ değerinde hisse senetlerinden oluşan bir portföy oluşturulmaktadır. BİST 30 endeksindeki her hisse senedinden 1.000₺ alım yapan yatırımcının belirlenmiş alım satım zamanlama stratejilerini kullanarak portföyünün getirisi incelenmektedir.

Uygulamanın ilk aşamasında, belirlenen alım satım zamanlama stratejileri baz alınarak elde edilen veriler MS Excel programında analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda belirlenen stratejiler doğrultusunda her hisse senedinin 2019 yılı son iş günü itibariyle toplam değeri Tablo 2’de gösterilmektedir.

**Tablo 2.** Portföydeki Hisse Senetlerinin Dönem Sonu Değerleri (₺)

Hisse Senedi Kodu	Strateji 1	Strateji 2
AKBNK	1.525,76	1.445,63
ARCLK	1.363,74	1.367,45
ASELS	922,13	898,33
BIMAS	1.096,02	1.146,08
DOHOL	1.839,57	2.045,45
EKGYO	1.074,42	1.013,89
ENKAI	1.294,17	1.303,74
EREGL	1.614,67	1.527,03
FROTO	1.618,56	1.549,70
GARAN	1.422,02	1.443,01
HALKB	922,54	864,04
ISCTR	1.462,31	1.497,66
KCHOL	1.411,32	1.469,16
KOZAA	1.355,05	1.428,77
KOZAL	1.506,54	1.476,57
KRDMD	1.378,20	1.392,67
PETKM	940,33	989,61
PGSUS	4.090,83	3.874,44
SAHOL	1.387,23	1.381,82
SISE	1.117,48	994,17
SODA	990,13	909,51
TAVHL	1.261,24	1.316,53
TCELL	1.252,40	1.213,72
THYAO	976,82	919,85

TKFEN	1.001,48	964,64
TOASO	1.926,32	1.807,60
TTKOM	1.761,92	1.954,91
TUPRS	1.143,85	1.238,64
VAKBN	1.553,62	1.461,54
YKBNK	1.529,22	1.559,75

Stratejilerin karşılaştırılması için endeks kapsamındaki hisse senetlerinden oluşan portföyün performansının hesaplanması gerekmektedir. Portföy performansı hesaplanırken alım satım için alınan komisyonlar portföy getirisinden düşülmekte ve dönem içerisinde alınan temettü gelirleri ise portföy getirisine eklenmektedir. Portföylerin performansları Tablo 3'te verilmiştir.

**Tablo 3.** Stratejilerin Portföy Getirileri (₺)

<b>Strateji 1</b>	
Portföyün Dönem Başı Değeri	30.000,00
Portföyün Dönem Sonu Değeri	42.739,90
Temettü Tutarı	858,98
Alım ve Satım Komisyon Tutarı	1.591,47
<i>Yatırımın Getirisi</i>	<i>12.007,41</i>
<i>Yatırımın Getiri Oranı</i>	<i>% 40,02</i>
<b>Strateji 2</b>	
Portföyün Dönem Başı Değeri	30.000,00
Portföyün Dönem Sonu Değeri	42.455,91
Temettü Tutarı	820,61
Alım ve Satım Komisyon Tutarı	144,91
<i>Yatırımın Getirisi</i>	<i>13.131,61</i>
<i>Yatırımın Getiri Oranı</i>	<i>% 43,77</i>

Analiz sonuçları incelendiğinde, her iki stratejide de portföy getirilerinin pozitif olduğu görülmektedir. Strateji 1 ile % 40,02; Strateji 2'de ise % 43,77 kazanç sağlandığı görülmektedir. İki strateji de pozitif portföy getirisi sağlamıştır. İki strateji karşılaştırıldığında Strateji 2'nin, Strateji 1'e göre daha başarılı olduğu gözlemlenmektedir.

Strateji 1 ile alınıp satılan hisse senetlerinin dönem sonu değeri ve dönem içerisinde alınan temettüler Strateji 2'ye kıyasla daha yüksek olsa da yapılan işlemler için ödenen komisyon bedelleri arasındaki 1446,56₺ fark sebebiyle dönem sonunda, Strateji 2 Strateji 1'e göre %3,75 oranında daha yüksek yatırım getirisi sağlamıştır.

Bir yıl süreli olarak yapılan bir endeks yatırımında Strateji 1'e göre 858,98₺; Strateji 2'ye göre ise 820,61₺ temettü getirisi sağlanmıştır. Temettü getirisi hisse senetlerinin sayısı ile doğru orantılı değişmektedir. Strateji 1'de göre hisse senetlerinin sayısı değişim göstermektedir. Aylık alım satımın sonucunda elde edilen hisse senedi sayısının daha fazla oluşu temettü getirisinin de daha fazla olmasını sağlamıştır. Yatırımın getirisi içinde temettü getirilerinin payı incelendiğinde Strateji 1'de %7,15, Strateji 2'de ise %6,24'lük paya sahip olduğu görülmektedir. Aylık alım satım stratejisinde temettü getirisinin daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2 incelendiğinde Strateji 1'e göre en çok değer artışı yaşayan hisse senedinin PGSUS; en çok değer kaybı yaşayan hisse senedinin ise ASELS olduğu bulgusuna ulaşılmaktadır. Strateji 2'ye göre en çok değer artışı olan hisse senedinin PGSUS; en çok değer kaybı yaşayan hisse senedinin ise ASELS olarak görülmektedir. İki stratejide de performansı en iyi ve en kötü olan hisse senetlerinin aynı olduğu tespit edilmektedir. Buna karşın iki stratejide de dönem sonu değerleri tüm hisse senetleri için farklılık göstermektedir.

### SONUÇ

Çalışmada pasif yatırım yaklaşımı esas alınarak hisse senedi portföyü oluşturularak yatırımcılar için pasif yatırım stratejilerinden olan endeks içerikli fon stratejisi ile portföy oluşturulmaktadır. Portföyde, 2019 yılındaki BİST 30 endeksindeki şirketler yer almaktadır. Dönemsel alım satım işleminin gerçekleştirilmesi ile daha yüksek portföy getirisi elde edilip edilemeyeceğinin araştırılması için 2 adet alım satım stratejisi belirlenmiştir. Belirlenen bu 2 strateji BİST 30'da yer alan tüm hisse senetleri için simülasyon yöntemi ile uygulanarak hem oluşturulan portföyler için hem de her hisse senedi için ayrı ayrı dönem sonu değerleri elde edilmiştir. Simülasyon yapılırken 2019 yılının ilk gününden son iş gününe kadar olan veriler analize dâhil edilmiştir.

Yapılan simülasyon neticesinde elde edilen sonuçlar incelendiğinde “Yılın birinci iş gününde satın al, yılın son iş gününde sat” stratejisinin, “Her ayın birinci iş gününde satın al, her ayın son iş gününde sat” stratejisine göre %9,3 oranında daha fazla getiri sağladığı görülmektedir. İki strateji ile farklı tutarlarda portföy getirileri elde edilmiştir. Her hisse senedinin dönem sonunda kazanç sağlamadığı görülmektedir. Negatif getiri olmaması adına oluşturulan endeks içerikli fon ile BİST 30 endeksinde yer alan hisse senetlerine eşit tutarda yatırım yapılarak bir portföy oluşturulmaktadır. Analiz sonucunda 2 strateji ile de portföy getirisi elde edildiği görülmektedir. Yatırım sonucunda elde edilen getiri oranları “Her ayın birinci iş gününde satın al, her ayın son iş gününde sat” stratejisi ile %40,02 , “Yılın birinci iş gününde satın al, yılın son iş gününde sat” stratejisi ile %43,77'dir. Yılın birinci iş gününde satın al, yılın son iş gününde sat stratejisi, yüksek oranda sermaye kazancı sağlayan strateji olmuştur. İki strateji için yapılan simülasyon sonuçlarına bakıldığında portföy getirilerini etkileyen önemli bir faktörün alım satım komisyonu olduğu görülmektedir. Yılın birinci iş gününde satın al, yılın son iş gününde sat stratejisi ile yapılan işlemler için ödenen komisyonun, her ayın birinci iş gününde satın al, her ayın son iş gününde sat stratejisine göre %90,89 oranında düşük olduğu bulgusuna

ulaşmaktadır. Dolayısıyla iki strateji karşılaştırılırken ortaya çıkan en büyük fark, işlemler için ödenen komisyon tutarlarının büyüklüğü olmuştur.

Hisse senetlerine yatırım yaparak getiri sağlamayı hedefleyen bireysel yatırımcıların karmaşık analizler kullanarak portföy oluşturmaları oldukça güçtür. Çalışmada kullanılan endeks içerikli fon stratejisi ve oluşturulan endeks içerikli fonda yer alan pay senetlerinin belli dönemlerde alınıp satılması ile daha yüksek düzeyde getiri sağlayıp sağlamayacağı tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışma, oluşturulan endeks içerikli fonların belirli zamanlama stratejileri ile alınıp satılmasıyla farklı sonuçlar elde edileceği bulgusuna ulaşılması ve özellikle finansal okuryazarlık düzeyi düşük bireysel yatırımcılara yol göstermesi bakımından önem arz edeceği düşünülmektedir. Alanyazın incelendiğinde hisse senedi seçimi ile alakalı çalışmaların, finansal okuryazarlık düzeyleri düşük olan bireysel yatırımcılar tarafından uygulamanın zor olduğu görülmekte ve çalışmanın özellikle bireysel yatırımcılar için kaynak olacağı düşünülmektedir.

Yapılan analizler neticesinde elde edilen bulgular incelendiğinde, endeks içerikli fon stratejisi ile portföy oluşturan yatırımcılara portföylerini uzun süre sabit bir şekilde elde tutmaları tavsiye edilmektedir. Yeni stratejiler geliştirilerek, farklı endeksler üzerinde uzun dönemli veriler kullanılarak yapılacak çalışmaların literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

## KAYNAKÇA

- Abdioğlu, Z. ve Değirmenci, N. (2013). İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında Mevsimsel Anomaliler. *Business and Economics Research Journal*, 4(3), 55-73.
- Akbalık, M. ve Özkan, N. (2016). Haftanın Günü Etkisi: BİST 30 Endeksi Payları Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Financial Researches & Studies*, 8(14), 1-16.
- Aksoy, A. Ve Tanrıöven, C. (2014). Sermaye Piyasası Yatırım Araçları ve Analizi (Beşinci Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Al-Tamimi, H. A. H., Alwan, A. A. ve Abdel Rahman, A. A. (2011). Factors Affecting Stock Prices in The UAE Financial Markets. *Journal of Transnational Management*, 16(1), 3-19.
- Aydoğan, K. ve Güney, A. (1997). P/E Ratio and The Dividend Yield as Forecasting Tools in The Istanbul Stock Exchange. *Istanbul Stock Exchange Review*, 1(1), 83-96.
- Barone, E. (1990). The Italian Stock Market Efficiency and Calender Anomalies. *Journal of Banking and Finance*, 14, 483-510.
- BİST. (2020). 2019 Yılı BİST 30 Şirketleri. Erişim Adresi: <https://www.borsaistanbul.com>, 25.05.2020 Tarihinde Erişildi.
- Campbell, J. Y. ve Yogo, M. (2006). Efficient Test of Stock Return Predictability. *Journal of Financial Economics*, 81, 27-60.
- Chance, D. M. ve Brooks, R. (2015). *An Introduction to Derivatives and Risk Management*. Boston: South-Western College Publication.
- Dayı, F. (2018). Hisse Senedi Getirilerinin Tahmininde Yapay Sinir Ağı Modeli Kullanımı: İMKB'de Bir Uygulama. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 10(19), 572-592.
- Karabıyık, L.ve Anbar, A. (2010). Sermaye Piyasası ve Yatırım Analizi. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Karan, M. B. (2013). Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi (4.Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Konuralp, G. (2001). Sermaye Piyasaları: Analizler, Kuramlar ve Portföy Yönetimi. İstanbul: Alfa Yayınevi
- Lakonishok, J. ve Smidt, S. (1988). Are Seasonal Anomalies Real? A Ninety-Year Perspective. *Review of Financial Studies*,1(4), 403-425.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *Journal Of Finance*, 7(1), 77-91.
- Nagayasu, J. (2007). Putting The Dividend-Price Ratio Under The Microscope. *Finance Research Letters*, 4, 186-195.

- Okka, O. (2015). Finansal Yönetim Teori ve Çözümlü Problemler (Geliştirilmiş 6. Basım). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Özdil, T. ve Yılmaz, C. (2006). İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda (İMKB) Sektör Bazında İşlem Gören Hisse Senetlerinin Alım-Satım Kararlarında En Yüksek Getirili Stratejinin Belirlenmesi. Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(2), 211-224.
- Schroek, G. (2002). Risk Management and Value Creation in Financial Institutions (Vol. 155). Wiley Finance, John Wiley & Sons.
- Şenol, Z., Koç, S. ve Şenol, S. (2018). Hisse Senedi Fiyatlarını Etkileyen Faktörlerin Dinamik Panel Veri Analiziyle İncelenmesi. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi, 9(25), 119-135.
- Terzi, S. ve Saldanlı, A. (2019). Yatırımcılar İçin Uygun Zamanlama Stratejileri; BİST 30'daki Hisse Senetleri Üzerine Bir Uygulama. Uluslararası Ekonomi İşletme Ve Politika Dergisi, 3(2), 253-270.
- Ünlü, U., Bayrakdaroğlu, A. ve Ege, İ. (2009). Hisse Senedi Endeks Getirileri ve Temettü Verimi: İMKB 100 ve S&P 500 Endeksleri Üzerine Bir Uygulama. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11(1), 143-158.
- YahooFinance. (2020). Hisse Senetleri Fiyatları. Erişim Adresi: <https://finance.yahoo.com/>, 25.05.2020 Tarihinde Erişildi.
- Yörük, N. (2000). Finansal Varlık Fiyatlama Modelleri ve Arbitraj Fiyatlama Modelinin İMKB'de Test Edilmesi. İstanbul: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayınları.