



**BAYBURT
ÜNİVERSİTESİ**

ISSN 2618-6071

**İŞLETME
EKONOMİ
VE YÖNETİM
ARAŞTIRMALARI
DERGİSİ**

2021(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

Yıl/ Year	Cilt/ Volume	Sayı / Number	e-ISSN
2021	4	2	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. 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.* Prof.Dr. Bekir ELMAS *Atatürk Ün.*
Prof.Dr. Ömer Selçuk EMSEN *Atatürk Ün.* Prof.Dr. Tefvik Şükrü YAPRAKLI *Atatürk Ün.*
Prof.Dr. Ömer Faruk İŞCAN *Atatürk Ün.* Prof.Dr. Gülzazar 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. Tefvik DALGIÇ *University of Texas* Prof. Dr. Çetin Kaya KOÇ *Uni. of California Santa Barbara*
Doç. Dr. Jeff JOIREMAN *Washington State Uni.* Prof.Dr. Ferruh TUZCUOĞLU *Sakarya Ün..*
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)
Doç.Dr. Bora GÖKTAŞ (Yönetim Bilişim Sistemleri)
Dr.Öğr.Üyesi Ali Rıza AĞ (İşletme)
Doç.Dr. Yusuf ESMER (Yönetim Bilişim Sistemleri)
Dr.Öğr.Üyesi Ramazan SAYAR (İktisat)
Arş. Gör.Dr. Eda AYVACIK (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

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.	İzzet GÜMÜŞ	İstanbul Gelişim Üniversitesi
Prof.Dr.	Haşim ÖZÜDOĞRU	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof.Dr.	Serkan DİLEK	Kastamonu Üniversitesi
Prof.Dr.	Mehmet Emre GÜLER	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi
Prof.Dr.	Rıfat IRAZ	Selçuk Üniversitesi
Prof.Dr.	Mehmet SAĞIR	Selçuk Üniversitesi
Doç.Dr.	Oğuzhan ERDOĞAN	Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Doç.Dr.	Oğuzhan AYTAR	Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi
Doç.Dr.	Faruk DAYI	Kastamonu Üniversitesi
Doç.Dr.	Fatma TEMELLİ	Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi
Doç.Dr.	Gencay KARAKAYA	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç.Dr.	İnci ERDOĞAN TARAKÇI	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç.Dr.	Musa GÖK	İzmir Demokrasi Üniversitesi
Doç.Dr.	Atakan DURMAZ	Samsun Üniversitesi
Doç.Dr.	Ahmet Emre BİBER	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç.Dr.	Emine ŞENER	Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Mehmet Ozan CİNEL	Giresun Üniversitesi

Dr.Öğr.Üyesi	Onur ŞAYLAN	Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Pelin ÇELİK	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ	Atatürk Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Zeynep KARACA	Erzurum Teknik Üniversitesi
Arş.Gör.Dr.	Önder ÖZGÜR	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Özgür Bayram SOYLU	Kocaeli Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Aysun KAHRAMAN	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Arş.Gör.Dr.	Yasin Erdem ÇEVİK	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Ercan KESER	Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Kadir DELİGOZ	Atatürk Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Ahmet COŞKUN	Uşak Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Burhanettin UYSAL	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Bülent YILDIZ	Kastamonu Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Serkan GÜNDOĞDU	Munzur Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Fahrettin PALA	Gümüşhane Üniversitesi
Dr.J.Kd.Bnb.	Ümit ŞEVİK	Jandarma ve Sahil Güvenlik Akademisi
Dr.Öğr.Üyesi	Nurdan DEĞİRMENCİ	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi	Ömer LİMANLI	Düzce Üniversitesi

İÇİNDEKİLER / TABLE OF CONTENTS

BANKACILIK SEKTÖRÜNDE ÖRGÜT SAĞLIĞININ PERFORMANS DEĞERLEME SİSTEMİNDEN DUYULAN MEMNUNİYETE ETKİSİ

EFFECT OF THE ORGANIZATIONAL HEALTH ON SATISFACTION GAINED FROM THE PERFORMANCE ASSESSMENT SYSTEM IN BANKING SECTOR

Ender TUNÇER HELVACIOĞLU, Sevcan FIRIN.....146-157

THE EFFECT OF THE INVOLVEMENT FACTORS ON THE EFFECTIVENESS OF SPONSORSHIP ACTIVITIES CASE STUDY OF HAMRAH-E-AVVAL; THE SPONSOR OF TRAKTORSAZI CLUB OF TABRIZ

İLGİLENİM FAKTÖRLERİNİN, SPONSORLUK AKTİVİTELERİ ETKİNLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ HAMRAH-E-AVVAL ÖRNEĞİ; TRAKTORSAZI TABRİZ KULÜBÜ SPONSORU

Nurettin PARILTI, Seyed Mohsen ETEMEDEJAZI, Hadi YASREBDOOST158-169

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN GELİR-HARCAMA İLİŞKİSİ: ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ NARMAN MYO ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

INCOME-EXPENDITURE RELATIONSHIP OF UNIVERSITY STUDENTS: AN EMPRICIAL STUDY ON NARMAN VOCATIONAL SCHOOL STUDENTS OF ATATÜRK UNIVERSITY

Ayşe ÇAY ATALAY, Yusuf AKAN.....170-192

MARKET LIBERALIZATION IMPACT ON OIL RETAIL PRICES IN NORTH MACEDONIA AND THE EX YU REGION

KUZEY MAKEDONYA VE ESKİ YUGOSLAVYA BÖLGESİNDE, PETROL PİYASASININ LİBERALLEŞMESİNİN PETROL PERAKENDE FİYATLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Edvin MUSHE193-218

TÜRK HAVA YOLU ENDÜSTRİSİNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK, GÜVEN, MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ VE MÜŞTERİ SADAKAT ARASINDAKİ İLİŞKİSEL MODEL

RELATIVE MODEL BETWEEN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, TRUST, CUSTOMER SATISFACTION AND CUSTOMER LOYALTY IN THE TURKISH AIRLINE INDUSTRY

Ramis KURT219-239

INVESTIGATION OF THE EFFECT OF SERVICE QUALITY (SQ) ON PATIENT SATISFACTION (PS) IN GHANA USING THE SERVQUAL MODEL: THE CASE OF GREATER ACCRA REGIONAL HOSPITAL (GARH)

GHANA'DA HİZMET KALİTESİNİN (SQ) HASTA MEMNUNİYETİ (PS) ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN SERVQUAL MODELİ KULLANILARAK İNCELENMESİ: BÜYÜK ACCRA REGIONAL HOSPİTAL (GARH) ÖRNEĞİ

Ronald ESSEL240-260

BASİT TOPLAMLI AĞIRLIKLANDIRMA VE AĞIRLIKLİ ÇARPIM YÖNTEMİ KULLANILARAK BİR MOBİLYA ÜRETİM İŞLETMESİNDE MATKAP SEÇİMİ

DRILL SELECTION IN A FURNITURE PRODUCTION FACILITY WITH SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING AND WEIGHTED PRODUCT METHOD

Dilşad GÜZEL, Sefa ÇELİK261-276

INVESTIGATING THE RELATIONSHIP BETWEEN STUDENT SATISFACTION CRITERIA: A HYBRID MODEL BASED ON DEMATEL AND CANONICAL CORRELATION ANALYSIS

ÖĞRENCİ MEMNUNİYETİ KRİTERLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: DEMATEL VE KANONİK KORELASYON ANALİZİ TEMELLİ BİR HİBRİT MODEL

Seda ABACIOĞLU, Büra AYAN.....277-293

A RESEARCH ON THE EFFECT OF WORK-FAMILY CONFLICT ON LIFE SATISFACTION AND JOB SATISFACTION

İŞ-AİLE ÇATIŞMASININ, YAŞAM TATMİNİ VE İŞ TATMİNİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Ayşe Nihan ARIBAŞ, Figen ÖZŞAHİN.....294-308

MALİ YERELLEŞMENİN KENTSEL REKABET GÜCÜ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

THE IMPACT OF FISCAL DECENTRALIZATION ON URBAN COMPETITIVENESS: THE CASE OF TURKEY

Mehmet ÖKSÜZ, Murat AYDIN.....309-321

TÜRKİYE'DE 2015-2020 DÖNEMİNE İLİŞKİN DÖVİZ KURLARININ, İTHALAT VE İHRACAT ÜZERİNE ETKİSİ: ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMI

EXCHANGE RATE IMPACT ON IMPORTS AND EXPORTS DURING THE PERIOD 2015-2020 İN TURKEY: ARDL BOUNDS TEST APPROACH

Demet Akkan ÇETİNDAS, Ferudun KAYA.....322-335

ÇALIŞANLARIN ÇEVRE YÖNETİM SİSTEMLERİ VE ÖRGÜTSEL ETİK İKLİME YÖNELİK DUYARLILIKLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

A RESEARCH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN EMPLOYEE SENSITIVITY TO ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEMS AND ORGANIZATIONAL ETHICAL CLIMATE

Emine Vasfiye KORKMAZ, Burcu DEMİR.....336-349

FARKLI NORMALİZASYON TEKNİKLERİNİN ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİNE ETKİSİ: WASPAS ÖRNEĞİ

THE EFFECTS OF DIFFERENT NORMALIZATION TECHNIQUES ON MULTI-CRITERIA DECISION MAKING METHODS: THE CASE OF WASPAS

Sibel SATICI.....350-361

Derleme

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA ANLAYIŞININ YEŞİL PAZARLAMA VE YEŞİL FİNANS AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

THE EVALUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT UNDERSTANDING IN TERMS OF GREEN MARKETING AND GREEN FINANCE

Burcu Zengin, Güliz Aksoy.....362-379

MALİYE BAKANLIĞI TEKDÜZEN HESAP PLANI İLE KAMU GÖZETİM KURUMU HESAP PLANI TASLAĞININ GELİR VE GİDER HESAPLARI AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

COMPARISON OF THE UNIFORM CHART OF ACCOUNTS OF THE MINISTRY OF FINANCE AND THE DRAFT OF THE PUBLIC SUPERVISION AGENCY CHART OF ACCOUNTS IN TERMS OF INCOME AND EXPENSE ACCOUNTS

Reşat KARCIOĞLU, Fatih Coşkun ERTAŞ, Kübra ÇELİK.....380-396

KAMU YÖNETİMİ DİSİPLİNİNDE YÖNETİM-SİYASET AYRIMINA YÖNELİK BİR TENKİT: SİYASETNAME'LERDE YÖNETİM DÜŞÜNCESİ

A CRITICISM OF THE ADMINISTRATION-POLITICAL DISTRIBUTION IN THE PUBLIC ADMINISTRATION DISCIPLINE: ADMINISTRATION THOUGHT IN SİYASETNAME'S

Fikret Karakoç397-419

YÜKSEK TEKNOLOJİ İÇEREN SANAYİ KÜMELENMELERİ: HAVACILIK KÜMELENMELERİ ÖRNEĞİ

HIGH-TECH INDUSTRY CLUSTERS: EXAMPLE OF AVIATION CLUSTERS

Kerim Kabataş, Ali Ekber Akgün.....420-443

Gönderilme Tarihi: 29 Mayıs 2020; Revize Edilmiş Hali: 29 Haziran 2020; Kabul Tarihi: 22 Ocak 2021

BANKACILIK SEKTÖRÜNDE ÖRGÜT SAĞLIĞININ PERFORMANS DEĞERLEME SİSTEMİNDEN DUYULAN MEMNUNİYETE ETKİSİ

Ender TUNÇER HELVACIOĞLU¹

Sevcan FIRIN²

Öz

Örgütlerin rekabet üstünlüğü sağlayabilmeleri için önemli bir unsur olan örgüt sağlığı, bir örgütün yoğun rekabet ortamında ayakta kalabilmesinde oldukça etkilidir. Örgütün çevresiyle uyum içinde varlığını sürdürebilmesi ve kendi yeteneklerini fark etmesi sağlıklı örgütler sayesinde olabilmektedir. Çalışmada özellikle yurt dışında fazlaca incelenen ülkemizde de ilgi görmeye başlayan bir konu olan örgüt sağlığının performans değerlendirme sisteminden duyulan memnuniyet üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Lyden ve Klingele tarafından geliştirilen 20 soruluk örgüt sağlığı ölçeğinden yararlanılan çalışma Afyonkarahisar ilindeki banka çalışanları ile yapılmıştır. Performans değerlendirme sisteminden duyulan memnuniyeti ölçmeye yönelik 31 soru sorulmuştur. Analizlerin sonucunda, örgüt sağlığının performans değerlendirme sisteminden duyulan memnuniyete pozitif ve anlamlı yönde etkisi olduğu belirlenmiştir. Örgüt sağlığının performans değerlendirme boyutlarından olan memnuniyet, etkili uygulama, sistem bilgisi üzerine pozitif ve anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Banka Çalışanları, Performans, Performans Değerleme, Çalışan Memnuniyeti, Örgütsel Sağlık

JEL Kodları: M10, M12

EFFECT OF THE ORGANIZATIONAL HEALTH ON SATISFACTION GAINED FROM THE PERFORMANCE ASSESSMENT SYSTEM IN BANKING SECTOR

Abstract

As an important factor for organizations to be able to provide a competitive advantage, the organizational health is highly effective for the survival of an organization in the fierce competition environment. It is possible to be able to continue the existence of an organization with its environment in harmony and realize its abilities by means of the healthy organizations. In the present study, as an issue examined in many studies especially in abroad and also attracting attention in our country, the effect of the organizational health on satisfaction gained from the performance assessment system was investigated. Developed by Lyden and Klingele in order to measure the organizational health and consisting of 20 questions, the organizational health scale was used in the study that was carried out with bank employees in Afyonkarahisar city. 31 questions were also asked for evaluating the satisfaction gained from the performance assessment system. As a result of the analysis, it was determined that the health of the organization had a positive and significant effect on the satisfaction with the performance assessment system. It has been determined that organizational health has a positive and significant effect on satisfaction, effective application and system knowledge, which is one of the performance assessment dimensions.

Keywords: Bank Employees, Performance, Performance Assessment, Employee Satisfaction, Organizational Health

JEL Codes: M10, M12

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Afyonkarahisar ve ORCID: 0000-0003-3715-2131

² Öğr. Gör. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Altıntaş Meslek Yüksekokulu, Kütahya ve ORCID: 0000-0001-8914-100X

GİRİŞ

Örgüt sağlığı, amaçları gerçekleştirme, değişime ayak uydurabilme, hızlı uyum sağlayabilme, sorunlarla başa çıkabilme ve bunların üstesinden gelebilme olarak ifade edilmektedir (Ertaş ve Töre, 2016: 87). Örgüt sağlığının gelişmesinde temel oluşturan Miles (1965: 17) ise örgüt sağlığı kavramını, “bulunduğu ortamda yaşamını sürdürmenin yanında aynı zamanda uzun bir süreçte sürekli olarak büyüme, baş etme ve hayatta kalma yeteneklerini sürekli olarak geliştiren örgüt” olarak tanımlamaktadır.

İşletmeler ayakta kalabilmek için itici bir güç olan rekabet etme yeteneğini geliştirmek zorundadırlar. Çalışanlar ve yöneticiler piyasada nasıl ve nerede olduklarını izleyerek örgütlerinin gelişimini sağlamalıdır. Performans değerlendirme, rekabetin hız kazandığı bu zamanlarda, örgütlerin uyumlaşma sürecinin hızlı olması ve böylece müşteriye sundukları ürün ve hizmetlerde farklılığı yakalayıp verimliliği artırmada önemli görülmektedir. Her örgütün, insan kaynakları yönetimiyle oluşturulan işgörenlere yönelik politikaları bulunup, performans değerlendirme bu politikanın ortaya çıkmasında kilit kavram olarak incelenmektedir (Özmen ve Üzmez, 2007: 16). Bu nedenle örgütlerin sağlıklı bir örgütün varlığının farkında olmaları, ivme kazanmalarında ve başarıya ulaşmalarında önemli bir gereklilik olarak görülmesi araştırmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır.

Son yıllarda örgüt sağlığı örgütsel davranış literatüründe çok ilgi gören konular arasındadır (Gül, 2007; Özdemir, 2006; Çetin ve Karataş, 2006; Polatçı vd., 2008; Kemer ve Aslan, 2017; Büyükyılmaz vd., 2018; Sönmez, 2019). Yapılan çalışmalarda, okullarda, üniversitelerde, sağlık sektöründe ve konaklama işletmelerinde çalışanların üzerine yoğunlaştırıldığı gözlemlenmektedir. Banka çalışanlarının örgütün sağlıklı bir yapıda olup olmadığını bilmesi, banka çalışanların işinde yüksek performans göstermelerinde ve verimli olmalarında önem arz etmektedir.

Sağlıklı örgütler rekabet edebilir ve kendini geliştirebilir hale gelmektedir. Örgüt sağlığını, bazı araştırmacılar hem örgütsel performans hem de birey sağlığına yönelik bir kavram olarak görmektedir. Bazı araştırmacılar ise sadece örgütsel performans odaklı ya da birey sağlığına odaklı bir kavram gibi incelemektedir. Dolayısıyla bu değişkenin içeriğine yönelik ne olduğu çok net değildir. Bu yaklaşımın kapsamının özellikle uygulayıcılar ve gelecekteki araştırmalar için net bir şekilde yapılması gerekmektedir (Köseoğlu ve Karayormuk, 2009: 176). Bu bağlamda çalışmanın amacı, örgüt sağlığının çalışanların performans değerlendirme sisteminden duydukları memnuniyet algısı üzerine etkisini incelemektir. Çalışmada örgüt sağlığı kavramı, performans değerlendirme sistemi ve boyutları anlatılmıştır. Daha sonra ise örgüt sağlığı ile performans değerlendirme sistemi ilişkisi açıklanmaya çalışılmıştır. Araştırmanın örgütsel davranış alanında ilgili olan boşluğu doldurması açısından önemli olacağı düşünülmektedir Afyonkarahisar yöresinde böyle bir araştırmanın olmaması hem literatüre hem işletmelere hem de çalışanlara katkı sağlayacağı beklenmektedir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

1.1. Örgüt Sağlığı

Örgüt sağlığı kavramı 1970'li yıllardan beri ABD başta olmak üzere tüm dünyada ilgi görmektedir. Örgüt sağlığının performans üzerindeki etkilerinin incelendiği araştırmaların sayısında artış görülmektedir. Bir örgütün sağlıklı olması performansını doğrudan etkilemektedir. Sağlıklı örgütlerin rekabet gücünün yüksek olduğu, buna bağlı olarak örgütlerde verimlilik ve karlılığın yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Sağlıksız örgütlerde ise yüksek maliyet başta olmak üzere birçok sorunun ortaya çıktığı görülmektedir (Gül, 2007: 325).

Günümüzde yapılan birçok araştırmada örgüt sağlığı kavramının bir bütün olarak örgüt performansına yaptığı katkılar incelenmiştir. McHugh ve arkadaşları (2003), sağlıklı örgütü, yapısı, kültürü ve yönetsel süreçleri ile birlikte ele alıp örgütün yüksek düzey performans göstermesi olarak ifade etmektedirler (Ertaş ve Töre, 2016: 88). Bu araştırmalarda örgütsel sağlık kavramına yönelik hem bireysel hem de örgütsel performansın artışı yönünde fikir birliğine varmışlardır. Örneğin; Miller, Griffin ve Hart'ın (1999) çalışmasında iş stresi, iş performansı ve örgütsel iklim konuları, örgütsel sağlığın farklı unsurlarını bütünleştirmek için bir çerçeve geliştirmek için birlikte kullanıldığı ve örgüt sağlığının, kişilik ve vicdanlılık ilişkisinde performans çıktılarının oluşumunda etkisinin olduğu ileri sürülmektedir. Gül (2007) tarafından sağlık sektöründe çalışanlar üzerinde yapılan bir çalışmada örgüt sağlığı ile performans arasındaki ilişki incelenmiş ve bu iki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu ortaya çıkmıştır. Örgüt sağlığının performansa olumlu etki ettiğini ifade etmek mümkündür. Ayrıca literatür incelendiğinde, örgüt sağlığı ile örgütsel iklim, stres ve liderlik konuları işlenmiş ve arasında olumlu ilişkiler gözlemlenmiştir.

Bennis (1962) ve Argyris (1970) örgüt sağlığı teorisine göre, örgüt sağlığını doktorun hastasını muayene etmesine benzeterek örgütün sadece dış görünüşüne göre incelenmemesi iç organlarına da bakılmasının gerekliliğini belirtmektedir. Sağlıklı örgütlerin, çalışanların değişimlere uyum sağlayan ve problemleri çözebilen örgütler olduklarını ifade etmektedirler (Erdinç, 2019: 44-45).

Literatür tarandığında, örgüt kültürü, örgütsel stres, örgütsel bağlılık, iş ahlakı ve iş tatmini gibi kavramlar üzerinde durulmasına rağmen örgüt sağlığı kavramına gereken önem verilmemiş bu durum örgüt sağlığı kavramının bilinen bir kavram olmasına engel olmuştur (Lyden ve Klingele, 2000: 3-5). Örgüt sağlığı kavramına değinmeden önce sağlık kavramını açıklamakta fayda vardır. Sağlık kavramı hiçbir kusurun, bozukluğun, anormalliğin ve işlevsel yetersizliğin olmadığı yani her şeyin normal ve düzenli olduğu durumunda kullanılmaktadır. Miles (1965: 16-17) çalışmasında, okulların örgüt sağlığı analizi için model önermektedir. Bu modelde sağlıklı bir örgütü, çevresi içinde yaşamını sürdürmesinin yanında uzun dönemde yaşamını devam ettiren zorlukların üstesinden gelme yeteneklerini sürekli olarak kullanan örgüt olarak ifade etmektedir. Başka ifadeyle sağlıklı örgüt, değerler sistemi, normlar, ödüllendirme, yaptırım sistemleri ile örgütsel başarıyı, çevreyi, işgörenlerin refah ve mutluluğunu destekleyen bir örgüt yapısı olarak tanımlanmaktadır (Karagüzel, 2012: 4)

Değişime açık bir örgüt kültürüne zemin hazırlamada örgütler, sağlıklı bir yapıya ihtiyaç duymaktadır. Sağlıklı bir örgüt yapısı, çalışanların kişisel gelişim konusundaki katkısıyla, iletişimi artırmalarıyla, bilgi alışverişini güçlendirmesiyle mümkün olmaktadır (Polatçı vd., 2008: 151). Miles (1965: 30-32) örgüt sağlığının teşviki için;

1. Bireysel çalışmalarını destekleme,
2. Kişiler arası ilişkileri destekleme,
3. Bilgi akışını destekleme,
4. Değişime açık olmayı destekleme,
5. Geçici sistem yaklaşımını destekleme,
6. Uzman görüşünün desteği olarak altı yaklaşım önermektedir.

Özetle, bireysel gelişim konusunda bireyleri cesaretlendirmek, astlar ve üstlerin doğru ve kolay iletişimini sağlamak, bilgi akışını güçlendirmek, değişime açık örgüt kültürü oluşturmak, yeniliklerle birlikte sistem yapısında olası değişikliklerin olması ve uzmanların bilgisinden yararlanmak örgüt sağlığını artırmada önemli adımlar olarak ifade edilebilir.

Sağlıklı örgütün doğuşu, işgörenlerin örgüte olan bağlılığını arttırırken istenilen örgüt ortamının doğmasına da imkân sağlamaktadır. Böylece örgüt sağlığı, örgüt yönetimine arzulanan biçimde çalışma ortamı oluşturmak suretiyle, işgörenlerin performans sergilemelerinde artış garantisini vermektedir (Yüceler vd., 2013: 787).

1.2. Performans Değerleme Kavramı ve Boyutları

Örgütsel davranış açısından performans, iş görenin örgütsel amaçları gerçekleştirmek için işi ile ilgili eylemlerinin sonunda elde ettiği mal, hizmet, düşünce türünden ürünü ifade etmektedir (Helvacı, 2002: 156). Örgütlerde iş görenlerin performansının değerlendirilmesinin ilk olarak 1900'lü yılların başlarında ABD'de kamu kurumlarında yapılmıştır. Türkiye'deki uygulamaların ise yaklaşık 80 yıl önce ilk kez kamu kesiminde başlamıştır. Özel sektördeki uygulamaların ise modern yönetim tekniklerinin uygulanmaya başlaması ile son yıllarda arttığı gözlemlenmektedir (Uyargil, 1994: 1). 1980'li yıllara kadar performans değerlendirmeyle ilgili psikometri yönünde çalışmalar olup değerlendirme hataları ya da doğruluğuna yönelik başka değerlendirme formları üzerinde literatür birikimi yaşanmıştır (Bakan vd., 2011: 4). Daha sonraki yıllarda ise çoklu veri kaynakları göz önünde bulundurularak yapılan performans değerlendirme uygulamalarının artarak gözlemlendiği dikkat çekmektedir.

Pek çok işgören performans değerlemeyi yıldıracı ve zorlayıcı bir süreç olarak görmektedir. Ancak doğru kullanıldığında bu uygulama pozitif neticeler ortaya çıkarmakta ve işgörelere birçok katkı sağlamaktadır (Karcıoğlu ve Öztürk, 2009: 346). Performans değerlendirme ile işgörelere, yaptıkları işle ilgili geribildirimler sayesinde örgüt için onların bireysel katkı yapmalarına ortam oluşturmak amaçlanmaktadır. Performans değerlendirme sayesinde örgüt içerisinde yer alan tüm işgörelere etkinliklerini, yeterliliklerini, fazlalıklarını, eksikliklerini görme fırsatını yakalayarak yeteneklerini geliştirme imkânı kazanacaktır (Dinçer ve Dinçer, 2011: 164).

Performans değerlendirme yoluyla bir yönetici, çalışanlarının performansını önceden belirlenen standartlarla karşılaştırma ve değerlendirme imkânına sahiptir. İşletmelerin de karar verme olanaklarını geliştirmesine fırsat sunan bir kavram denilebilir. Bu sebeple performans değerlendirme hem örgütün ve hem de kişilerin verimliliğini arttırmada önemli bir ihtiyaçtır. Bu nedenle değerlemenin etkinliği sürekli ölçülmeli ve değerlendirme sistemi konusunda örgüte daha çok katma değer yaratabilmesi için yeni uygulamaların ortaya çıkması gerekmektedir (Bakan vd., 2011: 1). Literatür incelendiğinde, performans değerlendirme sisteminden duyulan memnuniyeti ölçmeye yönelik farklı ölçekler kullanılmaktadır. Performans değerlendirme, memnuniyet boyutu, etkili uygulama boyutu, algılanan sistem boyutu, adalet boyutu olmak üzere ele alınmaktadır (Williams ve Levy, 2000: 501-513). Bir değerlendirme sisteminin önemli bileşenlerinden olan memnuniyet, sistemin işleyişinden duyulan veya değerlendircinin çalışana karşı tutumu gibi birçok sebep memnuniyet algısının oluşmasına zemin oluşturmaktadır. Sistemden duyulan memnuniyet, örgütün işleyişine de katkı sağlayabilmektedir. Etkin bir performans değerlendirme sistemi, çalışanların sistemin örgüt yararına işleyişine inanması, örgüt taleplerine karşılık verebilmesi olarak tanımlanmaktadır (Çakmak ve Biçer, 2011: 6). Örgütün başarısı ve performansındaki yükseliş etkin bir performans değerlendirme sistemi ile sağlanmaktadır. Etkin bir performans değerlendirme sisteminin oluşmasında diğer bir unsur olan sistem bilgisi, çalışanların sistem hakkında bilgi sahibi olmaları, anlamaları ve tutumlarını bu yönde geliştirmeleri anlamına gelmektedir. Diğer bir unsur olan adalet algısı ise, çalışanların örgüte yönelik olumlu ya da olumsuz duygu ve davranış içinde olmalarına sebep olabilmektedir (Tan ve Çetin, 2011: 3). Değerlemeye katılan bütün katılımcıların sistemin adil olduğuna inanmaları ve ona göre tutumlarını geliştirmeleri etkin bir değerlendirme sistemini oluşturabilir.

2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

2.1. Araştırmanın Amacı ve Kısıtları

Bu çalışmada örgüt sağlığının performans değerlendirme sistemi üzerindeki etkisi ve örgüt sağlığı ile performans değerlendirme sistemi boyutları arasındaki ilişki açıklanmaya çalışılmıştır. Araştırma bankacılık sektöründe çalışan 180 işgörenle gerçekleştirilmiştir. Yapılan bu araştırma zaman kısıtı nedeniyle Afyonkarahisar ilinde özel bankacılık sektöründe çalışanlar ile yapılmıştır.

2.2. Araştırma Modeli ve Hipotezleri

Literatür incelemesi ışığı altında, çalışmanın amacı örgüt sağlığının çalışanların performans değerlendirme sisteminden duydukları memnuniyet algısı üzerine etkisini incelemektir. Bu amaca yönelik araştırmanın değişkenlerinden meydana gelen model Şekil 1' de gösterilmiştir. Çalışmanın temel amacı ve önerilen model göz önünde bulundurularak oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

Hipotez 1: Örgüt sağlığının performans değerlendirme sisteminden duyulan memnuniyet algısı üzerinde pozitif etkisi vardır.

Bu temel hipotez çerçevesinde geliştirilen diğer alt hipotezler ise şu şekildedir:

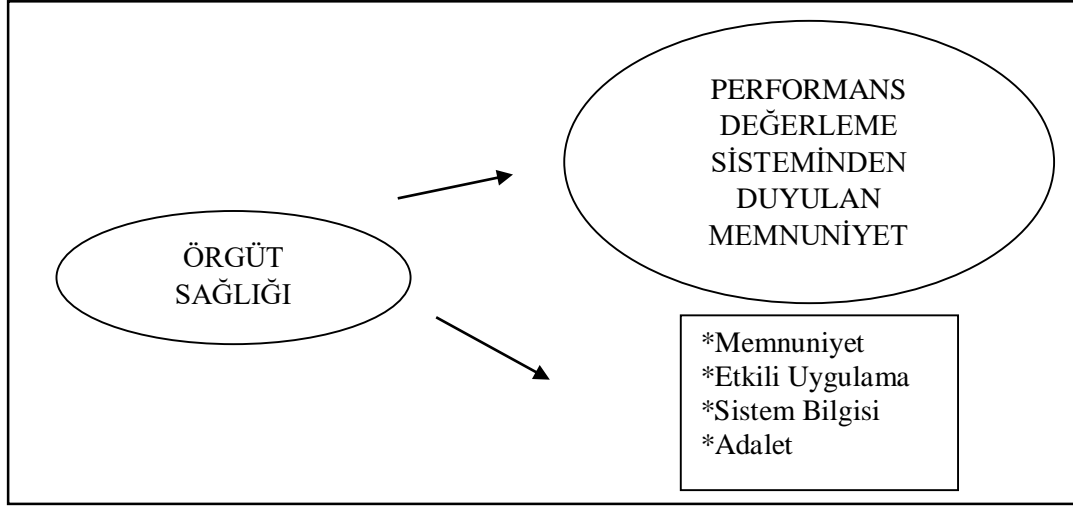
Hipotez 1a: Örgüt sağlığının memnuniyet algısı üzerinde pozitif etkisi vardır.

Hipotez 1b: Örgüt sağlığının sistemin etkili uygulanması üzerinde pozitif etkisi vardır.

Hipotez 1c: Örgüt sağlığının sistem bilgisi üzerinde pozitif etkisi vardır.

Hipotez 1d: Örgüt sağlığının adalet algısı üzerinde pozitif etkisi vardır.

Şekil 1: Araştırma Modeli



2.3. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Verileri toplamak için anket yöntemi kullanılmıştır. Örgüt sağlığı ve performans değerlendirme ile ilgili sorularda sık kullanılan ve güvenilirliği yüksek olan 5'li Likert tipi ölçekten yararlanılmıştır. Söz konusu anket 3 temel bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde işgörenlere yönelik demografik sorular yer alırken, ikinci bölümde örgütün sağlık düzeyini belirlemek amacıyla Julie A.Lyden ve William E.Klinge tarafından geliştirilen ve Doğan ve Bozkurt (2008) tarafından dilimize uyarlanan 20 soru içeren örgüt sağlığı ölçeğinden yararlanılmıştır.

Performans değerlendirme sisteminden duyulan memnuniyet ölçeği toplamda 31 sorudan oluşmaktadır. Çalışanların performans değerlendirme sisteminin genelinden algıladıkları memnuniyet seviyesi 4 ifadeli bir ölçekle ölçümlenmiştir. Bu ifadeler, Williams ve Levy (2000) tarafından geliştirilen genel memnuniyet ölçeğinden, Russell ve Goode (1988) tarafından geliştirilen değerlendirme sistemi memnuniyet ölçeğinden, Jordan (1990) tarafından geliştirilen genel memnuniyet ölçeğinden ve performans değerlendirme sürecini ölçmek amacıyla Murphy (1986) tarafından geliştirilen ve Çakmak (2005) tarafından dilimize uyarlanan performans değerlendirme sisteminden algıladıkları memnuniyet ölçeğinden yararlanılmıştır.

Algılanan sistem bilgisi, çalışanların performans değerlendirme sistemini ne derece bildiklerine yönelik ifadeleri içermektedir. Bu algıyı ölçmek için Williams ve Levy'nin (1992) tarafından geliştirilen ve Çakmak (2005) tarafından dilimize uyarlanan 11 soru içeren sistem bilgisi ölçeğinden yararlanılmıştır.

Performans değerlendirme sisteminin işletmede ne derecede etkili uygulandığını belirlemeye yönelik 4 ifadeli bir ölçek kullanılmıştır. Ölçekte kullanılan ifadeler Murphy (1986) tarafından

geliştirilen ve Çakmak (2005) tarafından dilimize uyarlanan performans değerlendirme süreci ölçeğinden faydalanılmıştır.

Çalışanların performans değerlendirme sisteminden algıladıkları adalet, 12 ifadeli bir ölçek kullanılarak ölçümlenmiştir. Bu ifadelerden ilk 3 tanesi, çalışanların değerlendirme sistemi hakkındaki genel adalet algılarını ölçmektedir. Ölçekte 5 ifadeden oluşan Price ve Mueller (1986) tarafından geliştirilen, 4 ifadeden oluşan McFarlin ve Sweeney (1992) tarafından geliştirilen ve Çakmak ve Biçer (2011) tarafından dilimize uyarlanan adalet algısı ölçeğinden yararlanılmıştır.

3. BULGULAR

Anket sonuçlarının değerlendirilmesinde SPSS 22.0 programı kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan başlıca istatistiksel yöntemler Cronbach Alpha, Korelasyon ve Regresyon analizleri uygulanmıştır. Ayrıca frekans, ortalama standart sapmalarına bakılmıştır. Ölçeğin genel güvenilirlik Cronbach's Alpha katsayı değeri ,845 olarak bulunmuştur. Örgüt sağlığı ölçeği için Cronbach's Alpha katsayısı ,758 ve performans değerlendirme ölçeği için Cronbach's Alpha katsayısı ,820 olarak hesaplanmış ve oldukça güvenilir bulunmuştur. Cronbach's Alpha katsayısının 0,70 ve daha üzerinde olduğu durumlar kabul edilebilir olduğundan anketin güvenilir olduğunu belirtmek mümkündür (Büyükoztürk, 2010: 170).

Araştırma kapsamında yer alan kişilerin yaş dağılımları, cinsiyetleri, öğrenim durumları, medeni durumları ve çalışma sürelerine ilişkin demografik özellikleri tespit edilmiş ve bulgular Tablo 1'de verilmiştir. Tablo 2'de ölçeklerin ortalama ve standart sapma değerlerinin yer aldığı tanımlayıcı istatistikler ve değişkenler arası korelasyon değerleri yer almaktadır.

Tablo 1: Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

Yaş Dağılımı	Sayı	Yüzde	Öğrenim durumu	Sayı	Yüzde
18-25	48	29,4	Lise	45	27,6
26-30	50	30,7	Üniversite	112	68,7
31-35	36	22,1	Yüksek lisans	3	1,8
36-45	29	17,8	Doktora	3	1,8
Toplam	163	100	Toplam	163	100
Cinsiyet	Sayı	Yüzde	Çalışma Süresi	Sayı	Yüzde
Erkek	54	33,1	1-5	52	31,9
Kadın	109	66,9	6-10	51	31,3
Medeni Durum			11-15	36	22,1
Evli	50	30,7	16-20	24	14,7
Bekar	113	69,3	Toplam	163	100
Toplam	163	100			

Elde edilen bulgulara göre araştırmaya katılanların en fazla 26-30 (%30,7) yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %66,9'unu kadınlar, %33,1'ini erkekler oluşturmaktadır. Öğrenim düzeylerine bakıldığında %27,6'sının lise, %68,7'sinin üniversite, %1,8'inin yüksek lisans ve %1,8'inin

doktora düzeyinde oldukları görülmüştür. Medeni durumda ise, katılımcıların %30,7'si evli, 69,3'ü bekaardır. Çalışanların kıdem durumu incelemesinde ise, %31,9'unun 1-5 yıl aralığında, %31,3'ünün 6-10 yıl aralığında, %22,1'inin 11-15 yıl aralığında, %14,7'sinin 16-20 yıl aralığında, %14,7'sinin 16-20 yıl aralığında oldukları tespit edilmiştir.

Tablo 2: Ölçeklere Ait Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyonlar

	Ort.	Ss	1	2	3	4	5	6
1.Örgüt Sağlığı	3,4291	,327	1	,361**	,575**	,351**	,444**	,018
2.Performans Değerleme	2,6249	,403		1	,542**	,651**	,938**	,809**
3.Memnuniyet Boyutu	2,5567	,456			1	,564**	,528**	,103
4.Etkili Uygulama Boyutu	2,6212	,601				1	,618**	,209**
5.Sistem Bilgisi Boyutu	2,6470	,502					1	,634**
6.Adalet Boyutu	2,6253	,490						1

*=p<0.05, **=p<0.01

Elde edilen bulgulara göre; “örgüt sağlığı” ile “performans değerlendirme” arasında düşük derecede ($r=0,361$ ve $p=0,000$ düzeyinde) anlamlı ilişki olduğu; “memnuniyet algısı” boyutu ile arasında orta derecede ($r=0,575$ ve $p=0,000$ düzeyinde) anlamlı ilişki olduğu; “sistemin etkili uygulanması” boyutu ile arasında düşük derecede ($r=0,351$ kuvvetinde ve $p=0,000$ düzeyinde) anlamlı bir ilişki olduğu; “sistem nasıl algılandığı” ile arasında orta derecede ($r=0,444$ ve $p=0,000$ düzeyinde) anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir ve son olarak “adalet algısı” arasında ($r=0,018$ ve $p=0,819$ düzeyinde) düşük derecede anlamlı olmayan bir ilişki tespit edilmiştir.

Korelasyon analizinde yalnızca değişkenler arasındaki ilişkiler ortaya konulmuş olup, örgüt sağlığının, performans değerlendirme ile performans değerlendirme boyutları üzerinde ne düzeyde etkili olduğunu belirleyebilmek için basit doğrusal regresyon analizi bulguları Tablo 3'te yer verilmiştir.

Tablo 3: Değişkenlere İlişkin Regresyon Analizi Bulguları

Değişken	Beta (β) Katsayısı	t Değeri	p değeri
Performans Değerleme $R^2 = ,130$; Değ. $R^2 = ,125$; $F = 23,935$; $p = ,000$,361**	4,892	,000
Memnuniyet Boyutu $R^2 = ,331$; Değ. $R^2 = ,326$; $F = 79,499$; $p = ,000$,575**	8,916	,000
Etkili Uygulama Boyutu $R^2 = ,123$; Değ. $R^2 = ,118$; $F = 22,654$; $p = ,000$,351**	4,760	,000
Sistem Bilgisi Boyutu $R^2 = ,197$; Değ. $R^2 = ,192$; $F = 79,499$; $p = ,000$,444**	6,293	,000
Adalet Boyutu $R^2 = ,000$; Değ. $R^2 = -,006$; $F = ,052$; $p = ,819$,018	,229	,819
Predictors: (Constant), Örgüt Sağlığı			

*= $p < 0.05$; **= $p < 0.01$ ve standardize edilmiş beta değerleri kullanılmıştır.

Tablo 3'e göre, örgüt sağlığının performans değerlendirme sisteminden duyulan memnuniyete etkisini ölçmeye yönelik gerçekleştirilen regresyon modelinin anlamlı olduğu ($F=23,935$; $p=,000$) ve performans değerlendirme üzerindeki değişimlerin %12,5'inin ($R^2=,125$) örgüt sağlığına bağlı olduğu anlaşılmaktadır. Bu bulgu ile "H₁: Örgüt sağlığının performans değerlendirme sisteminden duyulan memnuniyet üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır" hipotezi desteklenmiştir. Memnuniyet algısı üzerindeki değişimlerin %32,6'sının ($R^2=,326$) örgüt sağlığına bağlı ve anlamlı olduğu ($F=79,499$; $p=,000$) anlaşılmaktadır. "H_{1a}: Örgüt sağlığının memnuniyet algısı üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi vardır" hipotezi desteklenmiştir. Sistemin etkili uygulanması boyutu üzerindeki değişimlerin %11,8'inin ($R^2=,118$) örgüt sağlığına bağlı ve anlamlı olduğu ($F=22,654$; $p=,000$) anlaşılmaktadır. "H_{1b}: Örgüt sağlığının sistemin etkili uygulanması boyutu üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi vardır" hipotezi desteklenmiştir. Sistem bilgisi boyutu üzerindeki değişimlerin %19,2'sinin ($R^2=,192$) örgüt sağlığına bağlı ve anlamlı olduğu ($F=79,499$; $p=,000$) anlaşılmaktadır. "H_{1c}: Örgüt sağlığının sistem bilgisi boyutu üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi vardır" hipotezi desteklenmiştir. Adalet algısı boyutu üzerindeki değişimlerin %0,6'sının ($R^2=-0,006$) örgüt sağlığına bağlı olmaması ve anlamlı olmadığı ($F=,052$; $p=,819$) anlaşılmaktadır. "H_{1d}: Örgüt sağlığının adalet algısı üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Örgütün ayakta kalabilmesi ve değişime ayak uydurabilmesi için sağlıklı bir yapıda olması gerekmektedir. Örgüt sağlığı, 1970'li yıllardan beri ABD başta olmak üzere yabancı literatürde popüler örgütsel davranış konularının arasında gelmektedir. Örgüt sağlığı, uzun vadede çevresiyle ahenk içerisinde yaşamını devam ettiren çalışanların bağlılık duygusunun geliştiği, iletişim ve katılımın güçlü

olduğu, moral ve motivasyonun yüksek olduğu, verimlilik ve karlılığın arttığı bir örgüt yapısı şeklinde tanımlanabilir. Yani kısaca sağlıklı bir örgüt kendi yeteneklerini kullanarak karşısına çıkan sorunların üstesinden gelebilen ve çalışanlarını yüreklendiren örgütlerdir. Sağlıklı bir örgütte çalışanlar mutlu, verilen görevleri büyük bir heyecanla yerine getiren bireylerdir. Sağlıksız bir örgütte ise düşük motivasyon, yüksek işgücü devir hızı, işe gecikme, düşük verimlilik, iş yavaşlatma, iş stresinin yüksek olması, uzun vadede etkinliğin düşük olması gibi eylemler ortaya çıkabilir. Performans değerlendirme ise işgörenlerin, örgütlerin performanslarının önceden belirlenmiş bazı standartlara göre ya da benzer pozisyonda çalışan işgörenlerin performanslarını baz alarak ölçülmesini kapsayan bir süreçtir. İşletmeler rekabet ortamında farkındalık yaratıp amaçlarına ulaşabilmeleri için performans değerlendirme sistemlerine ihtiyaç duymaktadır. İşletmelerle birlikte çalışanlar da başarılı bir performans sergilediklerinde bunun karşılığında da kariyer beklentilerinin karşılanmasını isterler. Hedefine ulaşan bir performans değerlendirme sisteminin başarısı da çalışanların sistemden duyduğu memnuniyete bağlı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle sağlıklı yapıya kavuşmuş olan örgütler ise performans değerlendirme sisteminin etkili çalışmasına, çalışanların sistem hakkında bilgi sahibi olmasına ve memnuniyet seviyelerinin yükselmesine sebep olabilir.

Günümüz koşullarında yapılan birçok araştırmada örgüt sağlığının örgüt performansına yaptığı katkılar ele alınmıştır. Bu araştırmanın sonuçları ile paralellik gösteren araştırmalarda örgüt sağlığının örgütsel performansı ve iş performansını artırdığı tespit edilmiştir (Gül, 2007; Şahinkaya ve Aybaşı, 2018; Sauter, Lim and Murphy, 1996; Miller and et al., 1999). Buradan hareketle, çalışanların performans değerlendirme sisteminden duydukları memnuniyet, örgütlerin sağlıklı bir yapıda olmasına bağlılığından kaynaklanabileceği çalışmanın vardığı bulgular içinde yer almaktadır.

Bu çalışmanın amacı, banka çalışanlarının örgüt sağlığı algılarının performans değerlendirme sisteminden duyulan memnuniyet üzerinde etkisini ortaya koymaktır. Yapılan analizler sonucunda, genel olarak örgüt sağlığının ve sistemden duyulan memnuniyet seviyesinin önemli bir belirleyicisi olduğu tespit edilmiştir. Örgüt sağlığının memnuniyet, etkili sistem ve sistem bilgisi boyutu üzerinde etkisinin olduğunu içeren hipotezler desteklenirken adalet boyutuyla arasında herhangi bir ilişki kurulamamıştır. Sağlıklı olan örgütlerin en çok memnuniyet boyutuyla arasında güçlü bir ilişkinin olduğu bulunmuştur. Çalışanların çalışma sürelerine bakıldığında en çok 1 ile 6 yıl arasında çalışılmış olmasına rağmen sistemin etkili çalıştığını düşündükleri ve uygulanan sistemden memnun oldukları anlaşılmaktadır. Adalet boyutuyla arasında herhangi bir ilişkinin bulunmaması çalışanların, kişilerarası ilişkilerden, değerlendirme sürecine yönelik kurallar ve bu kuralların değerlendirmeye konumundaki kişiler tarafından adil bir şekilde uygulanmasına ve elde ettikleri kazanımlara önem verdikleri söylenebilir. Çünkü işletmede çalışan işgörenlerin yapılan işe karşılık prim, ücret artışı sisteminin varoluşu göz önüne alındığında, işgörenlerin dikkatlerinin adalet algısına yoğunlaşması beklenen bir durumdur. Bu sebeple yöneticilere, çalışanları ile daha açık iletişim içinde olmaları önerilebilir. Böylece çalışanların adalet algısını daha da artırabilir ve işletme içinde uygulanan işlemler hakkında çalışanlar daha fazla bilgilendirilebilir. İşlemler hakkında fazla bilgi sahibi olduklarında alınan kararlarla ilgili fikir sunma

olanaklarının olduğunu düşünerek çalışanların memnuniyet düzeylerinde artış beklenebilir. Sağlıklı bir örgüt yapısı oluşturmak isteyen yöneticiler, katılımcı ve bütüncül politikalar uygulayarak örgüt sağlığını yükseltmeyi hedeflemeleri ve bu sonucunda da verimlilik ve karlılık artışı sağlayabilecekleri önerilebilir. Bu araştırma, Afyonkarahisar ilinde faaliyet gösteren banka çalışanları ile sınırlı olması bir kısıt oluşturmaktadır. Fakat bu bilgilerin, sonraki çalışmalara ışık tutacağı ve farklı değişkenler üzerinde yapılacak çalışmalara bir başlangıç olduğu düşünülmektedir. Araştırma kapsamında elde edilen bulgular neticesinde literatürde ilgi gören örgütsel davranış konularından olan örgüt sağlığı ile ilgili çalışmalar farklı sektörlerde ve farklı illerde örneklem sayısı artırılarak uygulanabilir.

KAYNAKÇA

- Bakan, İ., Eytmiş, M. & Demir, B. (2011). Tekstil İşletmelerinde Yönetici Adayları İçin Performans Değerleme Sistemi Kurulmasına Yönelik Bir Çalışma. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(16), 1-32.
- Büyüköztürk, Ş. (2010). *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*, Ankara: Pegem Akademi.
- Büyükyılmaz, O., Yurdasever, E., & Horuzoğlu, K. (2018). A Research on Determination of The Organizational Health Perceptions of The Employees Working In Kardemir Inc. *Balkan Journal of Social Sciences/ Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14).
- Çakmak, A. F. (2005). Performans Değerleme Sistemi Etkinliğinin Değerleyici ve Değerlenen Bakış Açısından İncelenmesi. *Yayımlanmış Doktora Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.*
- Çakmak, A. F., & Biçer, İ. H. (2011). Performans Değerleme Sisteminden Duyulan Memnuniyeti Etkileyen Unsurlar. *İTÜ Dergisi/B*, 3(1), 3-14.
- Çetin, M., & Karataş, İ. H. (2006). Okullarda Örgüt Sağlığı. *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 24, 27-40.
- Diñer, B., & Diñer, C. (2011). Satış Elemanı Performans Değerlemesinde Bir Öneri: Üçgensel Performans Değerleme Yöntemi, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 9(35), 163-171.
- Doğan, A. & Bozkurt, S. (2008). İstanbul İlindeki Beş Yıldızlı Otellerin Örgütsel Sağlık Durumlarının Çalışanların Algıları ile Ölçümüne Yönelik Bir Araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi: Yönetim*, 19(60), 61-73.
- Erdinç, Ç. (2019). İlköğretim Okulu Öğretmenlerinin Örgütsel Sağlığa İlişkin Algıları İle Örgütsel Kimlik Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi (Soma İlçesi Örneği), *Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.*
- Ertaş, G. & Töre, E. (2016). Örgüt İçi İletişim Beceri Düzeylerinin Örgüt Sağlığı Üzerindeki Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(3), 85-100.
- Gül, H. (2007). İş Stresi, Örgütsel Sağlık ve Performans Arasındaki İlişkiler: Bir Alan Araştırması. *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(13), 318-332.
- Helvacı, Mehmet, A. (2002). Performans Yönetimi Sürecinde Performans Değerlemenin Önemi. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 35(1-2), 155-169.
- Karagüzel, E.S. (2012). Örgüt Sağlığının Örgütsel Bağlılığa Etkisinin İncelenmesi: Bir Devlet Üniversitesi Örneği. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.*
- Karcıoğlu, F., & Öztürk, Ü. (2009). İşletmelerde Performans Değerleme ile İnsan Kaynakları Bilgi Sistemleri (İKBS) Arasındaki İlişkisi-İstanbul İlinde Bir Araştırma-. *Journal of Graduate School of Social Sciences*, 13(1), 343-366.
- Kemer, E., & Aslan, Z. (2017). Örgütsel Adaletin Örgüt Sağlığına Etkisinde Örgütsel Özdeşleşmenin Rolü: Nevşehir İlindeki Konaklama İşletmelerinde Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 440-460.

- Köseoğlu, Mehmet, A. & Karayormuk, K. (2009). Örgüt Sağlığı Nedir: Yöneticiler Arasında Görüş Farklılığı Var mıdır?. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(2), 175-193.
- Lyden, Julia. A. & Klingele, William. E. (2000). Supervising Organizational Health. Super Vision, 61(12), 3-5.
- Mcfarlin, D.B. & Sweeney, P.D., (1992). Distributive and Procedural Justice As Predictors of Satisfaction with Personal and Organizational Outcomes, Academy of Management Journal, 35, 626-637.
- Miles, MB. (1965). Planned change and organizational health: Figure and ground. In: Carlson RO, Gallaher A, Miles MB, Pellegrin RJ, Rogers EM, editors. Change Processes in the Public Schools. Eugene, OR: The Center for the Advanced Study of Educational Administration. University of Oregon, 11-34.
- Miller, R.L., Griffin, M.A. & Hart, P.M. (1999). Personality and Organizational Health: The Role of Conscientiousness. Work & Stres, 13(1), 7-19.
- Murphy, E. (1986). Employee Acceptance of Performance Appraisal: Participation in the Development of a Performance Appraisal System. PhD Thesis, Illinois Institute of Technology (Doctorate Thesis). School of Advanced Studies of Illinois Institute of Technology, Chicago.
- Özdemir, A. (2006). Öğretmenlerin Okullarını Örgüt Sağlığı Açısından Değerlendirmeleri (İzmir İli Bornova İlçesi Örneği), Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Özmen, F. & Üzmez, İrfan, T. (2007). Örgütsel Etkililik Açısından Performans Değerlendirme- İş ve Eğitim Örgütlerinde Performans Değerlendirme Süreci. e-Journal of New World Sciences Academy, 2(1), 14-30.
- Polatçı, S., Ardiç, K. & Kaya, A. (2008). Akademik Kurumlarda Örgüt Sağlığı ve Örgüt Sağlığını Etkileyen Değişkenlerin Analizi. Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 15(2), 146-161.
- Price J.L. ve Mueller C.W., (1986). Handbook of organizational measurement, Pitman, Marshfield MA.
- Russell, James. S. & Goode, Dorothy. L. (1998). An Analysis of Managers' Reactions to Their Own Performance Appraisal Feedback. Journal of Applied Psychology, 73 (1), 63-67.
- Sauter, S.L., Lim, S.Y., & Murphy, L.R. (1996). Organizational Health: A New Paradigm For Occupational Stress Research at NIOSH. Journal of Occupational Mental Health, 4(4), 248-254.
- Sönmez, N. K. (2019). Termal Otel İşletmelerinde Örgütsel Stresin Örgüt Sağlığı Üzerindeki Etkisi. İşletme Araştırmaları Dergisi Journal of Business Research-Turk. 11(4), 2442-2455.
- Şahinkaya, E., & Aybaş, M. (2018). İşkoliklik ve Örgütsel Sağlığın İş Performansı ile İlişkilerinin İncelenmesi ve Telekomünikasyon Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma. Iğdır University Journal of Social Sciences, (16), 391-412.
- Tan, Ö., & Çetin, C. (2011). Performans Değerlendirme Sistemine İlişkin Örgütsel Adalet Algısının Sistemden Duyulan Memnuniyet Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. Öneri Dergisi, 9 (35), 1-13.
- Uyargil, C. (1994). İşletmelerde Performans Yönetim Sistemi Performansın Planlanması, Değerlendirilmesi ve Geliştirilmesi. İşletme İktisadi Enstitüsü Yayın No: 154, İstanbul.
- Williams, Jane. R. & Levy, Paul.E. (1992). The Effects of Perceived System Knowledge on The Agreement Between Self-Ratings and Supervisor Ratings. Personnel Psychology, 45, 835-847.
- Williams, Jane. R. & Levy, Paul. E. (2000). Investigating Some Neglected Criteria: The Influence of Organizational Level and Perceived System Knowledge on Appraisal Reactions. Journal of Business & Psychology, 14, 501-513.
- Yüceler, A., Doğanalp, B. & Kaya, Ş. D., (2013), The Relation Between Organizational Health and Organizational Commitment, Mediterranean Journal of Social Sciences, 4(10), 781-788.

Araştırma Makalesi

Gönderilme Tarihi: 29 Mayıs 2020; Revize Edilmiş Hali: 2 Temmuz 2020; Kabul Tarihi: 24 Ocak 2021

THE EFFECT OF THE INVOLVEMENT FACTORS ON THE EFFECTIVENESS OF SPONSORSHIP ACTIVITIES CASE STUDY OF HAMRAH-E-AVVAL; THE SPONSOR OF TRAKTORSAZI CLUB OF TABRİZ

Nurettin PARILTI¹

Seyed Mohsen ETEMEDEJAZI²

Hadi YASREBDOOST³

Abstract

The aim of the research is to study the Effect of involvement factors on the outcomes of sponsorship. Five constructs studied in this research are attractiveness involvement, centrality involvement, the image of the sponsor, word of mouth statement, and purchase intention. The time period of research is one year, and the research population is all fans of Traktorsazi Football team of Tabriz in East and West Azerbaijan, Ardabil and Tehran; The metropolis.

The sampling method of this research is simple random sampling. As for the ambiguity of the exact number of the fans of Traktorsazi of Tabriz, 384 questionnaires were provided using of the cochran Formula. Findings of the research indicated that advocating of team with high level involvement, results in expansion of the sponsor image; and it causes the increase in purchase intention of advocates and advertising of the products of the company via word of mouth statement.

Keywords: Sport Sponsorship, Involvement , Word of Mouth, Purchase Intentions

JEL code: M31

İLGİLENİM FAKTÖRLERİNİN, SPONSORLUK AKTİVİTELERİ ETKİNLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ HAMRAH-E-AVVAL ÖRNEĞİ; TRAKTORSAZI TABRİZ KULÜBÜ SPONSORU

Öz

Bu araştırmanın amacı, katılım faktörlerinin sponsorluğun sonuçları üzerindeki etkisini incelemektir. Bu çalışmada incelenen beş yapı, çekiciliğin katılımı, merkeziliğin katılımı, sponsorun imajı, ağızdan ağıza ifadesi ve satın alma niyetidir. Araştırma süresi bir yıldır ve araştırma nüfusu tüm Doğu ve Batı Azerbaycan, Erdebil ve Tahran'daki Tebriz'in Traktorsazi Futbol takımının tüm taraftarlarıdır; Metropolis. Bu araştırmanın örnekleme yöntemi basit rastgele örneklemedir. Tebriz Traktorsazi hayranlarının kesin sayısının belirsizliğine gelince, kokran Formülü kullanılarak 384 anket sağlandı. Araştırmanın bulguları, yüksek düzeyde katılımı olan ekibin savunulmasının sponsor imajının genişlemesine yol açtığını; şirketin sözlü ifadesi ile avukatların satın alma niyetinde ve şirket ürünlerinin reklamlarında artışa neden olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Spor Sponsorluğu, Katılım, Ağızdan Ağıza İletişim, Satın Alma Niyetleri

JEL kodu: M31

¹ Prof.Dr., Department of Business Administration, Ankara Hacı Bayram Veli University, Ankara, Turkey nurettin.parilti@hbv.edu.tr , Orcid: 0000-0002-2811-6174

² Graduate Student, Department of Business Administration, Ankara Hacı Bayram Veli University, Ankara, Turkey etemad.mohsen8@gmail.com , Orcid: 0000-0001-5248-2564

³ Graduate Student, Department of Business Administration, Ankara Hacı Bayram Veli University, Ankara, Turkey hadiyasrebdoost@gmail.com , Orcid: 0000-0003-0792-5818

INTRODUCTION

Sports are one of the phenomena that have dominant impressments in modern society (Van Heerden and Pleesis, 2003). In the international perspective, sport has a high ranking order among different chief sectors.

The sport sector contains divisions including sport commodities, marketing, executive employees, sponsorship, sportswear section, sport media and sport instruments. A method of supplying sufficient funds for sport activities; in particular, professionals, is attracting financial resources in the sport industry (Smith, 2008). The most important means (revenue source) in modern sport is sport sponsorship (Strelize, 2005). The concept of sport sponsorship is not a new phenomenon and Its origin dates back to about 140 years ago (Van Heedren & pleesis, 2003).

Yet, neither in sport nor in other fields, there has not been a specific and comprehensive description of sponsorship. In general, sponsorship is described as providing financial and non-financial aid to an activity through an organization with the aim of gaining commercial goals (Meenaghan, 1983). According to Tek (1997), sponsorship is “to use other communication tools systematically to purchase an organization related to any activity and create positive ideas in favor of the business in the target audience in order to achieve marketing communication objectives.”. Sponsorship is known to be the most effective communication method to reach the target audience (Bozkurt, 2005). It is prominent for sport organizations to get and keep a high level of competitiveness (Escamilla et.al, 2020). Sports sponsorships, are the most popular kind of sponsorship with estimated spending of \$16.4 billion annually in 2016, which encompasses about 71 percent of global sponsorship revenues in 2016 (IEG, 2016). Besides, it has been observed that, many sport organizations have encountered financial deficits in their duty performance and financial problems have taken their activity to a blind spot nationally and internationally. It seems that the gradually increasing financial problems would make execute the formulated designs and programs of the organizations difficult.

Therefore, they no longer have ability to attain their goals, and must attempt to gain sufficient revenue and maintain their career survival (Babatunde Sagba, 2008).

In general, all the definitions for sponsorship are expressed as the hope of providing benefits for both parties as a result of assistance in moral or in cash. It is believed that the expectations of the parties from each other are to gain a profit from the goals set (Soyer, 2003).

Three of main factors for assessment of sponsorship effectiveness are increasing brand awareness (IEG 2014), purchase intentions, and word-of-mouth (Christensen, 2006.; Tsiotsou , 2005; Tsiotsou and Alexandris, 2009; Gwinner and Swanson, 2003).

On the other hand, Tsiotsou and Alexandris (2009) showed that there is a possibility that involvement has impact on outcomes of sponsorship. In this research the effect of involvement on the outcomes of sponsorship has been evaluated and it will help academicians to have a better understanding about the effective factors on effectiveness of sponsorship.

1. CONCEPTUAL FRAMEWORK AND HYPOTHESES

For finding the Effect of the involvement factors on the effectiveness of Sponsorship activities, It's important to give some description about the concepts of research model and write the Hypotheses of the research.

1.1. The World Sport Industry

Presently, in advanced countries, sport and salubrious recreations are considered as an important industry and effective in developing the national economy. This industry extended its stems in the whole scopes of the world, by the belief that milliards men impart it in any way.

Presently, sport has a fundamental role, either practically or theoretically in generating and consuming sport commodities and services, and economic development of different societies (Jefkin and Frank, 1993).

1.2. Sport Marketing

Sport marketing is divided in some groups. Shannon categorized sports marketing in two groups; marketing of sports and marketing with sports. marketing of sports is marketing of sport equipment and events to fans and contributors. On the other hand, marketing with sports is to promote non-sporting products at sporting events, and using athletes in order to support and confirm non-sporting productions (Shannon, 1999).

In 2005, Johnson and Sommers presented a model for sport marketing. According to their model, sport marketing is in interaction with sport elements, sport advocates, and the sport environment and it is affected by and effects each of the mentioned elements.

Participants, mediums, commercial investors, governments, and other sports have been introduced as sport customers. Social tendencies and demographic features are the components recognized as the environment of sport in this model. According to this model, marketing of a sport consists of price, product, place, advancement, sponsorship, and endorsement, all of which are affected by and reciprocally affect sport customers and the sport environment. The related diagram shows the model in sport marketing (Johnson and Summers, 2005).

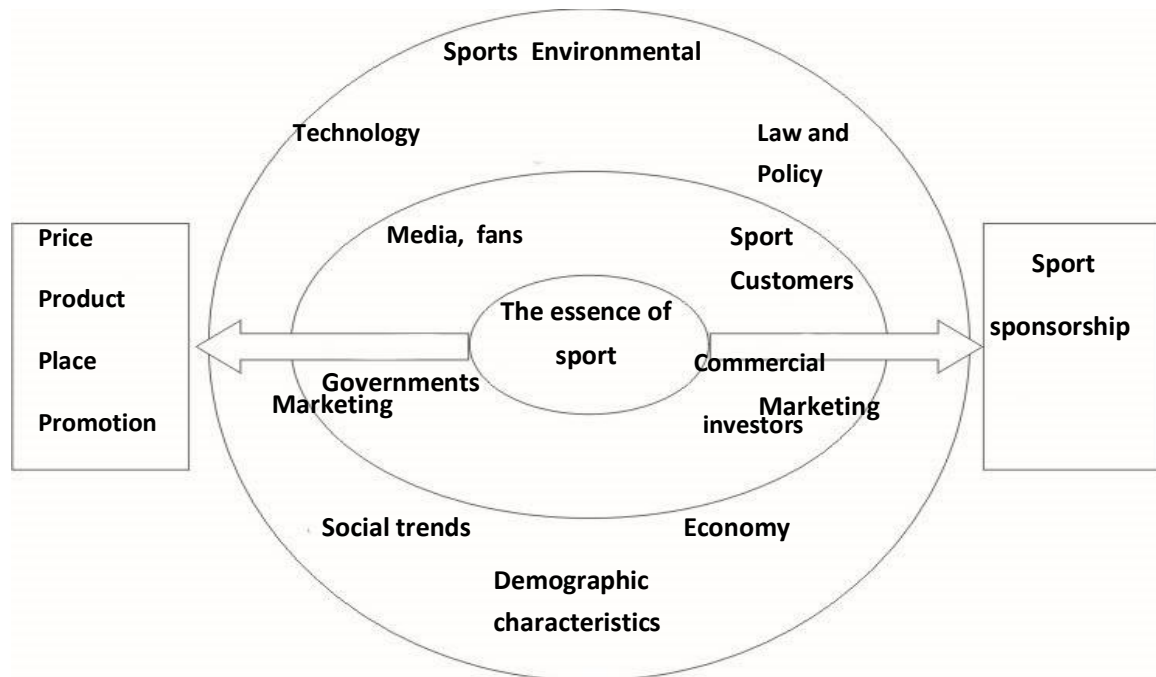


Figure 1. Description of sport marketing from Johnson M., summers.j. (2005).

1.3. Sport Sponsorship

One definition of sports sponsorship is “the consumer (in most cases in business) is exchanging money or products for the right to associate its name or product with the sporting event” (Shank, 1999).

Pop in his research in 1998 reached a generalization of the results of some researches about sponsorship goals. In this generalization, he categorized the goals of sponsorship in four domains including corporate goals, marketing goals, medium goals, and personal goals. The following table shows Pope’s generalization of sponsorship goals (Pope, 1998).

Table 1. Description for sport sponsorship objectives.

Sport sponsorship objectives			
Corporate objectives	Marketing Objectives	Medium objectives	Personal Objectives
Public awareness Corporate image Public perception Community involvement Financial relations Client entertainment Government relations Employee relations	Business relation Reaching target market Brand positioning Increasing sales Sampling	Generate visibility Generate publicity Avoiding clutter Target specificity	Management Interest

Competing with other competitors			
----------------------------------	--	--	--

Pope, N. (1998). Overview of current sponsorship thought. *The Cyber-Journal of Sport Marketing*, 2(1): 1-7.

1.4. Brand Awareness

Brand awareness, which shows the potential to remember and recognize a brand, is known to form the entry of a brand spreading strategy. Instead of creating a new brand name, it seems that it makes sense to choose the existing brand name (Turhan and Yılmaz 2007).

According to Howard & Crompton, companies are to achieve up to four advantages by implementing sponsorship: awareness improvement, firm image improvement, creating a relation by hospitality, and increasing sales rates. Awareness of the name and brand is achieved via creating ease and probability, by which the consumer recalls the brand. Generally, according to Acker, awareness of name and brand includes three elements: recognizing the brand, reminding the brand, and placing the brand in the back of the mind (Meenagham, 1991). According to Odabaşı and Oyman (2002), awareness of the brand affects decision making positively. Known brands are preferred over unknown brands (Odabaşı & Oyman 2002)

1.5. Purchase Intentions

Purchase intention means the probability of purchasing commodities and using respective services. Purchase intentions are not like real purchases, although, one's intentions have a strong impact on his/her future behaviors. One definition for purchase intentions is that, it is one's intentional planning for purchasing a brand (Deep et al., 2008).

In fact, purchase intention is a replacement for sales rate. Moreover, it can be said that, purchase intention can be a substitute for consumer behavior, but it must be mentioned that real behavior is different from programmed behavior (Smith, 2008). By definition, consumer perceptions regarding product quality, means consumer evaluation about being superior of general attributes of a product. The importance of this subject has been emphasized by marketing scope pragmatics perspective, as, this variable takes place on marketing operation by emphasizing upon consumer's purchase intention and behavior (Tsotsou, 2005). Karaman (1990) and Parrasuman et al. (1966), were of those who emphasized on the direct impact of perceptions related to product quality on purchase intention (Soutor & Johnson, 1999).

1.6. Word of Mouth

The phrase "word of mouth" was first published in *Future Magazine* by "William White" some 40 years ago during a classic marketing study. In recent years due to discovering its manifest effects on consumer behavior, it has been noticed by marketing researchers, However social nets studying in society has been discussed in detail from many years ago (Moven, 1996, 354). Kaks (1967) reminisced the word of mouth advertisements simply that is, a simple talking related to products. Oral advertisement (word of mouth advertisements) is used for describing oral communications (positive or

negative) among groups like product suppliers, independent experts, family, friends, and potential customers. All these three groups may be involved in oral advertisements, but more researches have focused on real and potential customers (Ennew et al., 2000). Arndtez (1967) described “oral advertisement” as follows “ a direct communication among a receiver and a sender of a message, in which the receiver, receives information about an address, product and/or an informational service from noncommercial channels”. This definition poses two specific points. First, it involves oral and face to face contact between receiver and sender that seems needs to get updated and modernized in cases; like electronic communications (e.g. dialogue and chat rooms). Since nowadays, internet has grown as an important resource for people’s recommendations and complaints. For this reason, letters, faxes, electronic messages can also present opportunities for word of mouth advertisements. Thus, maybe these dialogues and conversations are not face to face and oral. Second, message receivers argue that the sender of the message has no relation with the respective services or goods (Stokes & Lomax. 2002).

1.7. Centrality and Attraction Involvement

Involvement is considered as a multidimensional factor; attraction and centrality are its two main dimensions and have extensive application in this research. According to Kill’s studies in (2004), and Tsotsou and Alexanderis (2009) attraction is related to the perceived importance of formed activities for each of the people, interest, pleasure and recreation obtained from doing those activities. Centrality refers to the centrality of an activity in terms of the consumer’s lifestyle. An activity is considered central if other aspects of consumer’s life are organized around the activity (Tsotsou & Alexanderis 2009). Anthony et al. express the dimensions of involvement in four stages, in the research about sport involvement in 2010 including the following:

1) Awareness: Awareness is considered as a primary and necessary stage of decision making. Nobody is able to make decisions in an activity in a firm without knowledge of possible opportunities. Research creates an opportunity to increase individual awareness and attitude toward activities that have not been done before, and is formed by influencing external factors including cultural-social beliefs, mediums, family, and the environmental structure. These factors thus, influence the desirable and perceived identity structure of people (Anthony et al., 2011).

2) Attraction: Attraction is a description of the process of environmental, individual, psychic reciprocal relations regarding awareness results that cause intentional and sentimental reactions. Subjective factors such as sexuality, age, race, and social-environmental conditions can measure attraction activities. Subjective, social and mental factors are to respond to requirements and profit from incorporation, and people would evaluate choices appropriate to their attitudes.

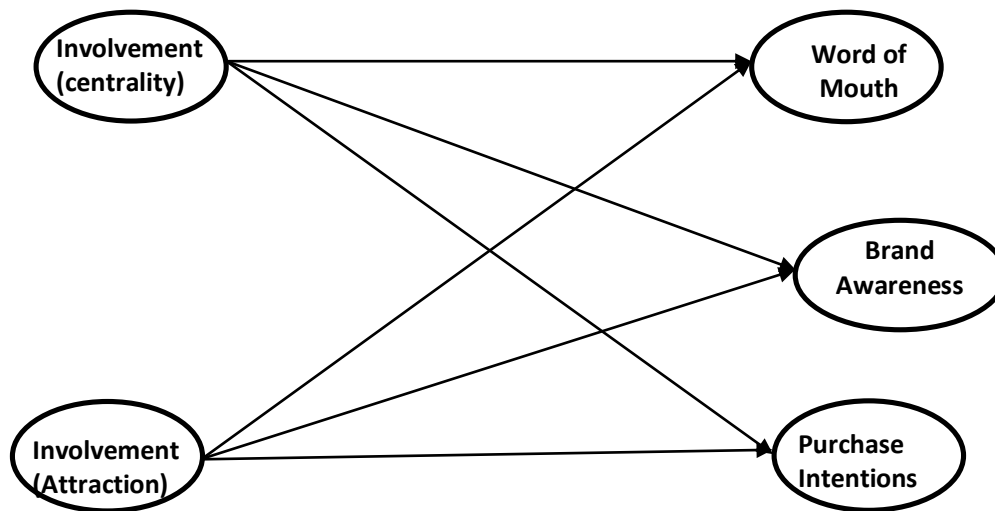
3) Centrality: The process of centrality is an indicator of sentimental, operational and symbolic activity, and an involvement transmission from attraction to centrality, and centrality to confirmation.

This concept may result from subjective proficiencies development (self-differences with others), integration (self-integration with others), and physical orientation (changing oneself from one condition to the other). The centrality involvement process, in respect of attraction stage, causes

complexity to increase in subjective communications. Centrality involvement means perseverance, and would become a reason for stability of an individual's communications and activity. By continuing incorporation, physical contacts become stronger and stable.

4) Confirmation: The final stage of confirmation can be resulted by obtaining feedback from the centrality involvement stage and considering individual factors convergence. Here, people would replace their activities as pivotal values, their beliefs, and continuing partnership. This stage is greatly protected from the theoretical and internal motives perspective .

Figure 2. conceptual model of research



2. METHODOLOGY

This research is of empirical type based on its goal, and is descriptive from the information collection perspective.

The research proceeds to produce and process information by use of a questionnaire, and by emphasizing on the collected data, proceeds to recognize effective and proper guidelines.

It also starts to generalize all the results to the statistical society by gathering information of the statistical sample in a proper meaningful level. The research scope in the present study is about the results of sport sponsorship and effect of involvement on them.

The research location is East Azerbaijan and Tehran provinces, which all the advocates of Traktorsazi club of Tabriz in these provinces. The period is one year from the beginning of 2017 until the end of 2018.

The sampling method is simple random sampling. Because of uncertainty of exact number of Traktorsazi club fans in Iran, Cochran statistical formula was used for assessing sample volume. According to this model, the sample volume rate of society is equal to 384, which is obtained from the following relation (Seyedjavadin et al.,2010):

$$N = \frac{(1.96)^2 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{1}{2}}{0.05^2} = 384$$

In this research, all required data as to literature and theories were extracted from library resources, scientific bases, and domestic and international papers. In summary, made use of the following methods for data collection:

The planned questionnaire was based on Likert spectrum with five choices including “I disagree (1) – I agree(5)” along with the research hypothesis were given to the professors of marketing field, and after obtaining their opinions and making necessary reformations, qualitative justifiability of the research was confirmed.

For measuring two dimensions of involvement: attraction and centrality McIntyre and Pigram’s (1992) scale and Three items for purchase intentions from Tsiotsou and Alexanderis (2009), two items for brand awareness from Rajh (2002) and five items for word of mouth from Tuskej et al.(2013) were used. In the respective research, Cronbach’s Alpha was calculated for 384 questionnaires, and obtained results above 0.7, showing its high reliability, which is observable in the following diagrams.

Table 2. Description for Cronbach’s Alpha

Coefficient of type	Number of respondents	The results obtained
Cronbach’s Alpha	384	94%

3. RESEARCH FINDINGS

This research uses structural equations modeling (SEM) for examining hypotheses. This technique is of multivariate regression family which provides the possibility of simultaneous evaluation of a series of regression equations.

The average ages of the respondents were 13-70, which 89% of them were 13-20. 49.7% were 21-30, 39.3% 31-50, and 0/02% respondents were 51-70 years old. From the education status perspective, 2.6% are primary level, ¾% are guidance school, 30.5% have a diploma, 26% have an associate’s degree,

19.8% have a Bachelor’s degree, 13.8% possess a Master’s Degree, and finally 0.8% have a PhD degree. SPSS and LISREL software were used of analyzing the questionnaire data :

Table 3. Measurement model of sponsorship and confirmatory factor results **Note:** *Significant at the 0.05 level

variables	Indicators	Loading	AVE	CR	MSV	ASV	INVA	INVC	BAW	PI	WOM
INVA ($\alpha = 0.897$)	INVA1	0.72*	0.79	0.89	0.57	0.45	0.6241				
	INVA2	0.71*									
INVC ($\alpha = 0.779$)	INVC1	0.76*	0.81	0.86	0.71	0.62	0.3425	0.6561			
	INVC2	0.59*									
	INVC3	0.68*									
BAW	BAW1	0.73*	0.78	0.86	0.64	0.51	0.4174	0.6449	0.6084		

($\alpha = 0.861$)	BAW2	0.90*										
PI ($\alpha = 0.902$)	PI1	0.87*	0.75	0.90	0.62	0.53	0.3564	0.2845	0.4451	0.5625		
	PI2	0.90*										
	PI3	0.84*										
WOM ($\alpha = 0.915$)	WM1	0.86*	0.79	0.91	0.45	0.42	0.4144	0.2925	0.3635	0.5124	0.6241	
	WM2	0.84*										
	WM3	0.84*										
	WM4	0.86*										
	WM5	0.76*										

Necessary conditions for validity and reliability of construct are as bellow:

Reliability

AVE > 0.5

Convergent Validity

CR > 0.7

Discriminant Validity

MSV < AVE and ASV < AVE

And Square root of AVE should be greater than inter-construct correlations (Hair et.al, 2010). Looking at the table above, this measurement model has validity and reliability for two sample groups.

Table4. The Goodness of Fit indexes of measurement model

Result	Values	Acceptable value for Fit of model	Index's name
Accepted	0/981	Values close to 1, More than 0.9	IFI
Accepted	0/906	Values close to 1, More than 0.9	CFI
Accepted	0/847	More than 0.6	PNFI
Accepted	0/701	More than 0.6	PCFI
Accepted	0,049	Good <0.05 , 0,05-0,10 moderate >0,10 bad	RMSEA
Accepted	3,598	Between one and five	CMIN/DF

Hair et.al (2010)

3.1. Results from the Research Hypothesis Examination

Table 5. Test of hypotheses

	Hypotheses (causality relationships)			β	T	Expected signs	Results
H ₁	INVC	→	WoM	0.85	11.05**	+	Accepted
H ₂	INVC	→	PI	1.06	12.29**	+	Accepted
H ₃	INVC	→	BAW	0.61	8.87**	+	Accepted
H ₄	INVA	→	WoM	-0.11	-2.09*	+	Rejected
H ₅	INVA	→	PI	-0.21	-1.84	+	Rejected
H ₆	INVA	→	BAW	0.83	6.94**	+	Accepted

Notes: $\chi^2(309) = 1053.98$, RMSEA = 0.079, GFI = 0.83, AGFI = 0.80, CFI = 0.97, NFI = 0.96, NNFI = 0.97, * $P < 0.05$, ** $P < 0.01$,; WOM = word of mouth; PI = purchase intentions; BAW= Brand Awareness ; INVA = involvement (attraction); INVC = involvement (centrality)

According to the results its shown that sport involvement centrality factor has positive and meaningful effect on Word Of Mouth, Purchase Intention and Brand Awareness. On the other hand, Sport involvement attractiveness factor only has positive and meaningful impact on Brand Awareness.

CONCLUSION

This research attempted to study the effects of sport sponsorship results by using the structural equation modeling. According to the performed studies, following the research hypothesis results, it can be concluded that:

If Football or any sponsored sport branch by a brand or organization is only so attractive for person it will make him have high Brand awareness ability (because of the high coefficient (0.83)) but it will not lead to positive word of mouth or purchase intention necessarily. On the other hand if the football or any sport branch that is sponsored by a brand has a central role in the life of Supporters, it makes the customer have purchase intention, brand awareness and have positive word of mouth.

The H₁, H₂, H₃ and H₆ Hypotheses are in the same direction with Tsotsou and Alexandris (2009) that show a direct relationship between Sport Activity Involvement factors have positive effect on Word Of Mouth and Purchase intention. On the other hand the results of this study in contrast with Tsotsou and Alexandris (2009) show no meaningful relationship between Sport Activity Involvement factors on Positive word of mouth and Purchase intention.

In sum it's obvious that a brand or organization that wants to sponsor a club should consider the centrality of the sport that the club competes in its league, in the fans life more than the attraction of that sport for fans.

RECOMMENDATIONS FOR FUTURE RESEARCHES

This research places only Hamrah-e-Avval Company as Tractor club's sponsor. It is recommended:

- 1) Effectiveness on sport sponsorship results in companies and clubs with limited advocates or different cultures can be evaluated.
- 2) Sponsorship results can generally be evaluated in sports such as Volleyball, Basketball and other sports in countries.
- 3) Evaluating the reasons of not achieving desired results concerning company's sponsorship and present proper guidelines.

REFERENCES

Anthony A., Daniel, C., Lynn, R., Jeremi, J. (2011), "Sport Involvement: A Conceptual and Empirical analysis", Sport Management, no.14, pp. 126-140.

- Babatunde Sagba (2008). Perceived Impediments to Effective sport sponsorship in Nigeria, *International Journal of African & African American Studies*, vol. VII, no.1, pp. 67-72.
- Beaton, A., Funk, D., Ridinger, L., and Jordan, J. (2011), "Sport involvement: A conceptual and empirical analysis", *Sport Management Review*, vol. 14, pp. 126-140.
- Bozkurt, İzzet (2005). *Communication Oriented Marketing*, Istanbul, Mediacat Publishing, 2nd Edition.
- Christensen, S. (2006), "Measuring consumer reactions to sponsoring partnerships based upon emotional and attitudinal responses", *International Journal of Market Research*, Vol. 48 No. 1, pp. 61-80.
- Christopher Michael Keshock, (2004), the effects of economic information the attitudes of potential sports sponsor operating in mid- size and small college communities, for the degree of theses, Florida state university college communities, Department of Sport Management
- Dees,W.,Bennett,G. &Villegas,J. (2008), Measuring the Effectiveness of Sponsorship of an Elite Intercollegiate Football Program, *Sport Marketing Quarterly*, Vol.17,pp.79-89
- Faed, A, (2007), "Strategic Assessment of Sport Sponsorship as a Marketing Communication Tool in Electronic Industries of Iran", Master of Arts theses, Lulea University of Technology
- Gwinner, K. and Swanson, S. (2003), "A model of fan identification: antecedents and sponsorship outcomes", *Journal of Services Marketing*, Vol. 17, pp. 275-94.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., and Anderson, R. (2010). *Multivariate data analysis (7th ed.)*: Prentice-Hall, Inc. Upper Saddle River, NJ, USA.
- IEG (2016). Sponsorship spending report: Where the dollars are going and trends for 2015, IEG Sponsorship Report, 4 September, available at <http://www.sponsorship.com/IEGSR/2017/01/04/Sponsorship-Spending-Forecast-Continued-Growth-Ar.aspx>. Downloaded in 2020.04.25
- Jefkins, Frank(1993), *Planned public relation 3 third*, blocky academic & professional Glasgow, Edition: 3rd
- Johansson & Uttertrom, (2007), "Sport Sponsorship A Marketing Communication Tool in Swedish Companies", Master of Arts theses, Lulea University of Technology
- Johnson M., summersj. (2005). *Sport marketing*, publisher Cengage learning publisher Australia, Binding: Paperback
- Lee, Sandler & Shani, (1997), "Attitudinal constructs towards Sponsorship Scale development using three global sporting events", *International Marketing Review*, Vol. 14, No. 3, PP. 159-169
- McIntyre, N. and Pigram, J. (1992), "Recreation specialization re-examined: the case of vehicle-based campers", *Leisure Sciences*, Vol. 1, pp. 3-15.
- Meenaghan , T . (1991), the role of sponsorship in the marketing communications mix, *International Journal of Advertising*, Vol.10 ,pp 35- 47.
- Odabaşı, Yavuz and Oyman, Mine (2002). *Marketing Communication Management*. Istanbul: Mediacat Publishing.
- P. Escamilla-Fajardo, J.M. Núñez-Pomar, V.J. Prado-Gascó, V. Ratten HRM versus QCA: What affects the organizational climate in sports organizations? *Sport in Society*, 23 (2) (2020), pp. 264-279.
- Pope, N. (1998). Overview of current sponsorship thought. *The Cyber-Journal of Sport Marketing*, 2(1): 1-7.
- Rajh, Edo. (2002). Development of a scale for measuring customer-based brand equity. *Economic Review*; Vol.53 No.7-8. 53.
- Shank,MD., (1999), *Sport marketing-A strategic perspective*, New jersey: Prentice Hall
- Shannon, J.R(1999), *Sport marketing: An examination of academic marketing publication*, *Journal of service marketing*, vol.13, No.6, pp534-571
- Smith, A., (2008) , *Introduction to sport marketing* , Elsevier Ltd.
- Soutar, G.N. & Johnson, L.W. (1999). The role of perceived risk in the quality-value relationship: A study in a retail environment. *Journal of Retailing*, Vol.75, No.1,pp.77-105.
- Soyer, Fikret (2003). *Sponsorship in Sports*. Ankara: Gazi Bookstore.
- Strelize, B. (2005). *Relationship in sport sponsorship: A marketing perspective*. Unpublished doctoral degree dissertation, faculty of management, University of Johannesburg, pp 48-49

- Sutton, W.A., McDonald, M.A., Milne, G.R., & Cimperman, J. (1997). "Creating and fostering fan identification in professional sports". *Sport Marketing Quarterly*, 6(1). PP:15-22.
- Tek, Ömer Baybars (1997). *Turkey Principles of Marketing Practices: Global Managerial Approach*. İzmir: Cem Ofset Matbaacılık.
- Tsiotsou, Rodoula H. and Alexandris, Konstantinos. (2009). Delineating the outcomes of sponsorship: Sponsor image, word of mouth, and purchase intentions. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 37. 358-369.
- Tsiotsou, Rodoula (2005)«Perceived Quality Levels and their Relation to Involvement, Satisfaction, and Purchase Intentions», *marketing-bulletin*, Vol.16, Research note 4.pp.1-10
- Turhan, Güliden and Yılmaz, Cengiz (2007). "Factors Affecting Attitude Transfer in Brand Spreading Strategy" *Istanbul: Marmara University Technical Education Faculty, Recommendation C.7*.
- Tuskej, U., Golob, U., & Podnar, K. (2013). The role of consumer–brand identification in building brand relationships. *Journal of Business Research*, 66(1), pp 53–59.
- van Heerden, Cornelius & Plessis, P.. (2003). The objectives set by South African sponsors for sport. *ECQUID NOVI*, pp.20-36.

Gönderilme Tarihi: 26 Ağustos 2020; Revize Edilmiş Hali: 27 Nisan 2021; Kabul Tarihi: 30 Haziran 2021

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN GELİR-HARCAMA İLİŞKİSİ: ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ NARMAN MYO ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Ayşe ÇAY ATALAY¹

Yusuf AKAN²

Öz

Bilindiği gibi “her ile bir üniversite” sloganı kapsamında her geçen gün meslek yüksekokulları (MYO’ları) daha da yaygınlaşmaktadır. MYO’lar endüstrinin ihtiyacı olan teknolojik çağa ayak uydurabilen, mesleki bilgi, birikim ve donanıma sahip ara insan gücü yetiştirilmesini sağlamak amacıyla eğitim veren kurumlardır. MYO’larının, ilçelerde açılma amacı aynı zamanda buldukları ilçenin ekonomik, sosyal, kültürel yapısını geliştirmektir. Çalışmanın amacı, özellikle ilçeye dışardan gelen gençlerin ekonomik gelir durumları ile yaptıkları harcama alanları arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Bu çalışmada Atatürk Üniversitesi Narman MYO öğrencilerinin gelir harcama ilişkileri incelenmiştir.

Bu çalışmada öğrencilerin gelir ve harcamaları arasındaki ilişkiyi belirlemek amacı ile 20 sorudan oluşan anket formu hazırlanmıştır. Yüksekokuldaki toplam 650 öğrenci arasından rastgele 242 öğrenci seçilmiş ve yüz yüze anket çalışması yapılmıştır. Çalışmada gelir ile harcamalar arasındaki ilişkiyi istatistiksel olarak belirlemek için Spearman’ın rho (ρ) testi ve Kendal’in tau (τ) testi uygulanmıştır. Çalışma sonucunda gelir ile en yüksek ilişki, kitap harcaması ve şans oyunları harcama değişkeni arasında olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: gelir, harcama, öğrenci, istatistiksel ilişki, Narman

JEL Kodları: D01, D04, D11, D12, D14

INCOME-EXPENDITURE RELATIONSHIP OF UNIVERSITY STUDENTS: AN EMPRICIAL STUDY ON NARMAN VOCATIONAL SCHOOL STUDENTS OF ATATÜRK UNIVERSITY

ABSTRACT

As it is known, vocational high schools (VHSs) are becoming more widespread every day within the scope of the slogan “one university with each”. VHSs are institutions that provide training in order to train intermediate manpower with professional knowledge, experience and equipment that can keep up with the technological age that the industry needs. The purpose of opening VHSs in districts is also to improve the economic, social and cultural structure of the district where they are located. The aim of the study is to determine the relationship between the economic income of the young people coming from outside and their spending areas. In this study, the income-expenditure relationships of Narman VHS students Atatürk University were examined.

In this study, a survey form consisting of 20 questions was prepared to determine the relationship between students' income and expenditure. Randomly 242 students were selected among 650 students in the college and face-to-face survey was conducted. In the study, Spearman's rho (ρ) test and Kendal's tau (τ) test were applied to statistically determine the relationship between income and expenses. As a result of, it was determined that the highest relationship with income was between book spending and gambling spending variables.

Keywords: income, spending, student, statistical relationship, Narman

JEL Codes: D01, D04, D11, D12, D14

¹ Öğr. Gör., Atatürk Üniversitesi Narman MYO, e-mail: ayatalay@atauni.edu.tr, 0000-0002-3600-368X

² Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, e-mail: yusufakan@atauni.edu.tr, 0000-0002-2446-5043

GİRİŞ

Üniversiteler, coğrafi ve kültürel farklılıklar nedeniyle değişik şekillerde toplumsal düzen içerisinde örgütlenmiş, siyasi ve ekonomik güçlerden bağımsız, üreten, inceleyen, irdeleyen, bunu yaparken çıktılarını da paydaşları ile paylaşan, araştırma ve öğretim kurumlarıdır (Çatalbaş, 2007: 94). Üniversiteler öğretim faaliyetlerini fakülte, yüksekokul ve meslek yüksekokul(MYO)larında yürütmektedir. Fakülte ve yüksekokullar dört yıllık, meslek yüksekokulları ise iki yıllık öğretim faaliyeti yürütmektedir.

MYO'ların kuruluş amacı; meslek alanında endüstrinin istediği bilgi ve beceriye sahip, çalıştığı iş yerlerinde insanlarla kolay diyalog kurabilen, belli bir yabancı dil bilgisine sahip, ofis bilişim ve iletişim araçlarını kullanabilen, sosyal, kültürel etkinliklere doğrudan ve dolaylı katkı sağlayabilen ara insan gücünün yetiştirilmesidir (Görmüş ve Bektaş, 2002).

Bu noktadan hareketle, özellikle kentleşme olgusunun çok fazla olmadığı bölgelerde açılan MYO'ların, bölgenin ekonomik kalkınmasına büyük katkılar yaptığı yadsınamaz. Bu katkılarında dolayı, MYO'ların açıldığı bölgelerde, ekonomik ve sosyal yaşamda önemli değişim ve gelişimler yaşanmaktadır (Kaşlı ve Serel, 2008: 101). Aslında değişim sadece ilçeler bazında olmayıp, Türkiye genelinde her ilde en az bir devlet üniversitesi açılması yönündeki kamu politikasının sonucu olarak, üniversitelerin kurulduğu il ve uzantısı olan ilçelerin sosyal ve kültürel yapısının yanı sıra ekonomik büyüme ve istihdam ilişkisi dinamiklerini de harekete geçirmesi amaçlanmaktadır. Bu bağlamda hükümetler, ekonominin daha fazla canlanması için kamu yatırımlarını artırarak, bunun diğer paydaşları üzerinde yarattığı domino etkisini görmeyi hedeflemektedirler (Berberoğlu ve Ardıç, 2017).

Literatürde yapılmış olan çalışmalarda öğrencilerin gelir harcama ilişkisi belirlenirken il ya da ilçe ekonomisine katkıları belirlenmiştir. Bu çalışmada üniversite öğrencilerinin gelir harcama ilişkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda Atatürk Üniversitesi Narman MYO öğrencilerine anket uygulanmış ve anket verileri elde edilmiştir. Anket verileri analiz edilerek grafikler oluşturulmuştur. Çalışmada gelir ile harcamalar arasındaki ilişkiyi istatistiksel olarak belirlemek için Spearman'ın rho (ρ) testi ve Kendal'in tau (τ) testi uygulanmıştır. Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde konunun önemi amacı belirtilmiştir. İkinci bölümde literatür çalışmalarının özetleri sunulmuştur. Üçüncü bölümde yöntem ve bulgular belirtilmiştir. Dördüncü bölümde bu çalışmada kullanılan istatistiksel analiz bulguları belirtilmiştir. Beşinci bölüm sonuç ve öneriler sunulmuştur.

1. ÜNİVERSİTELERİN BÖLGEYE KATKISI

Üniversitelerin rolü son yüzyılın çeyreğinde, büyük bir gelişim ve değişim sergilemiştir. Önceleri evrensel bazda bilgi üreten ve araştırma kurumu olan üniversiteler, günümüzde yeni misyon yüklenerek, bölgesel ekonomik kalkınmanın elçileri durumundadırlar. (Etzkowitz ve Leydesdorff, 1999).

Üniversitelerin etkileri dinamik ve statik olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Üretim faktörlerinin miktarının değişmemesine rağmen üniversitelerin ekonomiye sağladığı uzun vadeli katkılar dinamik katkılar olarak adlandırılır (Tatlı, 2014). Üretim faktörlerinin miktarının değişmesine bağlı olarak ekonomiye sağlanan katkılar statik katkı olarak adlandırılır (Görkemli, 2009; Dağ ve Özen, 2012; Tatlı, 2014; Çayın ve Özer, 2015).

Statik katkı gözle görülen ufak bir bölümü ifade ederken esas büyük katkı dinamik katkılardır (Görkemli, 2009; Dağ ve Özen, 2012). Yükseköğretim dolayısıyla işgücü verimliliği artışı nedeniyle ekonomiye sağlanan uzun vadeli katkılardır(Kalkan vd., 2019).

Üniversitelerin bölge ekonomilerine statik katkıları, doğrudan, dolaylı ve uyarılmış katkılar olarak üç gruba ayrılmaktadır (Atik, 1999; Lewis, 1988; Kalkan, vd., 2019).

Doğrudan katkıların istihdam ve gelir olmak üzere iki etkisi bulunmaktadır. Üniversitenin istihdam ettiği akademik, idari ve diğer personel sayısı istihdam etkisi olarak ele alınmaktadır. Üniversite personeline ödenen maaşlar ve ödemeler ise gelir etkisidir (Acaroğlu, vd., 2018).

Dolaylı Katkılar bölge esnafının ve faktör sahiplerinin üniversiteye yapmış oldukları satışlar olarak ele alınır. Bu noktada bölgesel aktörlerin kullandığı bölgesel girdi miktarı da önemlidir (Çatalbaş, 2007). Bu satışlar nedeniyle ortaya çıkan istihdam imkanları da dolaylı istihdam katkılarıdır. Üniversite öğrencilerinin yaptıkları harcamalar da dolaylı gelir katkıları içinde yer almaktadır.

Uyarılmış Katkılar: Keynesyen çarpan etkisi olarak da adlandırılabilir. Uyarılmış katkılar üniversiteden maaş alan bireyler ve öğrencilerin harcamalarından daha fazlası bölge ekonomisine uyarılmış katkı olarak ortaya çıkmaktadır. Personel ve öğrencinin yaptığı harcamalar, bölge esnafı ve faktör sahiplerinin gelirdir. Bu gelir ise bölge esnafı ve faktör sahipleri tarafından harcanmakta; bu harcamalar da başkaları için gelir olup tekrar harcanmaktadır (Çatalbaş, 2007). Uyarılmış katkılar, marjinal tüketim eğilimine bağlı olarak yükselmektedir (Dağ ve Özen, 2012; Çayın ve Özer, 2015; Kalkan vd., 2019).

Doğal ve toplumsal kaynakların ülke coğrafyası üzerinde ekonomik dağılımı gerçek anlamda eşitlik arz etmediği için, gelişme süreci de mutlak anlamda dengeli bir dağılım sunmamaktadır. Dinamik bir yapıya sahip olan ve gelişme sürecine yön veren sosyo-ekonomik unsurların coğrafi yapı üzerinde farklı yoğunluklarda dağılımı, bölgelerarası gelişmişlik düzeylerinde de farklılıklara neden olmaktadır (Samırkaş ve Bahar, 2013).

Türkiye açısından durumu irdelediğimiz zaman, üniversitelerin olumlu ekonomik katkıları sanayi ve hizmetler sektöründen yeterli payı alamamış buna karşılık tarımın temel ekonomik faaliyet olarak yapıldığı il ve ilçelerde daha hayati öneme haizdir. Aslında bu tür yerleşim birimlerinde üniversiteler yerel ekonominin önemli bir aktörü haline gelmektedirler. Üniversitelerin kurumsal olarak mal ve hizmet alımlarının yanı sıra, gerek akademik ve idari personelinin istihdamı ve harcamaları gerekse öğrencilerin harcamaları kent ekonomilerine ciddi bir akım sağlamaktadır (Çalışkan ve Demir, 2013).

1980 sonrası izlenen yeni ekonomik programlar kapsamında özelleştirmeler sonucu KİT'lerin (Kamu İktisadi Teşebbüsleri) bir alternatifi olarak üniversitelerin baş aktör seçildiğini söylemek yanlış olmayacaktır (Eminer, 2017). Zira üniversiteler kuruldukları yerlerde istihdam ve harcamayı artırarak, bölgesel kalkınmada oluşan eşitsizliğin giderilmesi yönü ile de buldukları yerlere can suyu olmaktadır. Ancak, üniversitelerin açıldıkları yerlerin çoğu zaman altyapı ve üstyapı eksiklikleri, birçok bölüme ihtiyaç fazlası öğrenci alımı daha sonra başka toplumsal ve ekonomik sorunları tetiklediği de unutulmamalıdır (Çalışkan ve Demir, 2011).

Yükseköğretim kurumlarının sayısındaki artış, beraberinde rekabet ve kalite problemini de birlikte getirmektedir. Rekabet, kalitenin artması için olmazsa olmaz unsurlardan biri olsa da çoğu zaman gerekli altyapı ve üst yapı koşulları hazırlanmadan açılan MYO'ları, MYO'lar ve MYO mezunları arasındaki rekabeti olumsuz yönde etkilemektedir. Gelişen ve değişen çağımızda MYO'ları ara eleman yetiştirmek konusunda büyük önem arz etmektedir. Bu yüzden bir yerde konumlandırılan MYO sadece bulunduğu yöreye ekonomik katkı sağlamakla kalmayıp, eğitim kalitesinin iyileştirilmesinden, yeterli staj ve iş imkânı sağlanmasına, paydaşlar ile sürekli iletişim halinde olunmasına, yerel yönetimlerin tam desteğinin alınmasına, yöre halkı ile öğrencilerin kaynaşmasına kadar çok boyutlu etkileri aynı anda içinde barındırmaktadır.

Cleary ve Jeffery yaptıkları bir araştırmada, üniversitelerin bölgesel kalkınma sürecinde anahtar rol oynadıklarını belirterek, temel işlevlerini aşağıdaki gibi sıralamaktadır (Kaşlı ve Serel, 2008):

- Bölgesel bilgi ekonomisi ve toplumunun destekleyicisidir.
- Ekonomik istikrarın önemli bir unsurudur.
- Bölgenin sosyal yaşamının temel gücüdür.
- Kültürel kaynakların temelini oluşturur ve güçlendirir. • Bölgenin uluslararası işbirliği ve dışa açılmasında etkilidir.
- Yenilikçi aktiviteler ve girişimciliğin temel kaynağıdır.
- Ayrıca üniversiteler, “akademik girişimcilik” yoluyla bölgesel ekonomide oldukça aktif bir rol üstlenebilir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Üniversite öğrencilerinin gelir ve harcama kalıpları buna paralel olarak, buldukları yerleşim yerlerine sağladıkları ekonomik katkılar, hem MYO'ları hem de fakülteler bazında birçok çalışmaya konu olmuştur. Yapılan bu çalışmaya örnek teşkil edecek literatürde yapılmış olan çalışmaların özetleri aşağıda sunulmuştur.

Tarı ve diğerleri (2004) öğrencilerin harcama bütçesi içinde yer alan 9 ayrı harcama grubunun Engel fonksiyonları ile tahmin edilmiştir. Çalışmada, cinsiyet faktörü ile öğrencilerin devam ettikleri programların tüketim davranışları üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

Dalgar vd (2009) yaptıkları çalışmada söz konusu yükseköğretim kurumlarının bölge ekonomisine katkısı bağlamında istihdam katkısı ve ekonomik katkı olmak üzere iki tür katkıdan söz edilmiştir. Ayrıca söz konusu ekonomik katkı için bir çarpan katsayısı hesaplanmıştır. Çalışmanın sonucunda 2008-2009 öğrenim yılında Bucak ilçesinde bulunan yükseköğretim kurumlarının ilçe ekonomisine; yaklaşık olarak istihdam boyutunda 372 kişi, ekonomik boyutta ise 45 milyon TL'lik bir katkı sağladığı tespit edilmiştir.

Yaylalı ve diğerleri (2009) Selçuk Üniversitesi Seydişehir MYO öğrencileri ile yaptıkları çalışmada, öğrencilerin harcamaları 9 farklı harcama grubuna ayrılmış ve toplam harcama içerisindeki payları tespit edilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulguların gelir esneklikleri engel fonksiyonu yardımıyla belirlenmiştir. Bulunan sonuçlara göre mallar, lüks, zorunlu ihtiyaç malı, normal mal gibi tanımlanmıştır.

Yıldız (2010) yaptığı çalışmada MYO'larının yerel ekonomilere katkılarını belirlemiştir. Çalışma Babaeski MYO öğrencilerinin barınma, gıda, ulaşım, okul kantini, kırtasiye gibi alanlarda gerçekleştirdikleri doğrudan harcamaların hesaplanarak, bu harcamaların dolaylı olarak yerel ekonomide gelir ve istihdam artışı yönünde sağladığı katkı belirlenmiştir.

Özer ve diğerleri (2010) Atatürk Üniversitesi öğrencilerinin geneli üzerine yapılarak daha geniş kapsamlı bir çalışma yapmışlardır. Sonuçlar gelir esnekliği Engel fonksiyonuyla belirlenmiş, ayrıca Atatürk Üniversitesinde öğrenim gören 34026 öğrencinin yaklaşık olarak 16.194.436.518 TL harcamada bulduklarını belirlemişlerdir.

Öztürk vd (2011) son dönemde sayıları hızla artan ve Anadolu'daki bütün illere en az bir üniversite olacak şekilde yayılan üniversitelerin kuruldukları illerin sosyo-ekonomik yapısına olan katkılarını incelemişlerdir. Çalışmada üniversitelerin katkılarının gerçekleşmesinde kentin fiziki, ekonomik ve sosyal/kültürel altyapısı önemli rol oynadığını belirtmişlerdir. Sosyo ekonomik altyapısı zayıf olan illerdeki üniversitelerin sosyo-ekonomik gelişimlerine katkılarının sınırlı kaldığını vurgulamışlardır.

Çalışkan ve Demir (2013) yaptıkları çalışmada, Manisa Köprübaşı MYO'da eğitim gören öğrencilerin, harcamaları ile ilçe ekonomisine olan katkıları araştırılmıştır. Çalışma sonucunda, ilk üç gider grubu barınma, beslenme, haberleşme-ulaşım harcamaları olarak tespit edilmiştir. Ayrıca çalışma içerisinde harcamaların farklılaşmasında cinsiyet faktörü de irdelenmiştir.

Selçuk (2013) Atatürk Üniversitesi öğrencilerinden alınan örneklem bir grupta bir çalışma yapmıştır. Elde edilen veriler ile, öğrenci harcamaları analiz edilerek, il ekonomisine katkıları ölçümlenmiştir. Çalışma sonucunda ayrıca öğrencilerin en çok ve en az harcama yaptıkları kalemler tespit edilmiştir.

Kızıldere, (2014) Yapılan bu çalışma ile eğitimin ekonomik kalkınma üzerine oynadığı rol somut bilgi ve bulgularla açıklanmaya çalışılmış, daha sonra eğitimin tüketim yönüne değinilerek, bir eğitim kurumu olan Yüzüncü Yıl Üniversitesi Erciş Meslek Yüksekokulunun bulunduğu yörede doğurduğu ekonomik canlanma irdelenmeye çalışılmıştır.

Korkmaz (2015) Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri üzerinde bir çalışma yapmıştır. Çalışmada öğrencilerinin aylık ortalama harcama tutarları tespit edilerek, bulunan sonuçlar Bayburt Üniversitesi toplam öğrenci sayısına oranlanıp, üniversitenin şehre katkısı belirlenmiştir.

Çayın ve diğerleri (2015) Muş Alparslan Üniversitesi öğrencileriyle yaptıkları çalışmada üniversitenin gelir, istihdam ve harcama bakımından il ekonomisine katkılarının yanı sıra öğrencilerin tüketim yapısı tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca öğrencilerin ortalama tüketim ve ortalama tasarruf eğilimleri belirlenmiştir.

Binici ve Koyuncu (2015), Bitlis Eren Üniversitesi öğrencilerinin 2012-2013 harcamalarının Bitlis ili ekonomisine katkısını analiz etmiş ve yaklaşık 75 milyon TL katkı sağladığı sonucuna varmıştır. 920 öğrenciye yapılan anket sonucunda çarpan katsayısı 4,34 olarak bulunmuş ve yıllık ekonomik katkı 17 milyon ile çarpımı sonucunda yaklaşık 75 milyon TL hesaplanmıştır. 5318 öğrencinin yıllık toplam harcaması yaklaşık 17,2 milyon TL hesaplanmıştır.

Aydın vd. (2016), 2015 yılında Bandırma 17 Eylül Üniversitesi'ne bağlı Manyas Meslek Yüksekokulu öğrencileri üzerinde gerçekleştirdikleri anket çalışması sonucunda öğrencilerin ayda ortalama 723,11 TL harcama yaparak Manyas ekonomisine katkı sağladıklarını belirlemişlerdir.

Ukav (2016) yaptığı çalışmada Adıyaman Üniversitesi Kahta MYO, öğrencilerinin yöreye ekonomik katkıları hesaplanırken, aynı zamanda harcama yapıları analiz edilerek değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

İpek ve diğerleri (2017) yaptıkları çalışmanın benzer çalışmalardan farklı yanlarından biri, Çanakkale Ayvacıq yöresinin öğrenciler için eksiklik olarak görülen yönlerini belirleyerek yerel yönetimlerin gelecekte yapacağı çalışmalara yol gösterici olacağını belirtmişlerdir. Çalışmada öğrencilerinin yöreye bakış açıları ile çeşitli değişkenler (cinsiyet, yaş, eğitim alınan bölüm vs.) arasında anlamlı bir farklılık ortaya konulurken, aylık ortalama harcamalarına göre öğrencilerin yöreye bakış açıları arasında anlamlı bir farklılık gözlemlenmemiştir.

Karaca vd., (2018) yaptıkları çalışmada Erzurum ili genelinde öğrenim gören üniversite öğrencilerinin gelir-harcama ilişkilerini ve öğrencilerin şehrin ekonomisine olan katkılarını belirlemişlerdir. Harcama gruplarına ait gelir esneklikleri Engel fonksiyonları aracılığıyla hesaplanmıştır. Elde edilen bulgular ile öğrenciler için lüks ve zorunlu mal grupları ortaya konmuştur.

Samırkaş (2018) Mersin ilinin Erdemli ilçesinde bulunan yükseköğretim öğrencilerinin tüketim davranışlarının araştırılmıştır. Çalışmada elde edilen veriler ile öğrencilerin sosyo-ekonomik özellikleri tespit edilirken, öğrencilerin gelir, istihdam ve harcama bakımından ilçe ekonomisine katkıları ve öğrencilerin tüketim kalıpları da tespit edilmiştir.

Acar ve Özbekler (2019) Sinop İli Ayancık İlçesinde bulunan Ayancık MYO öğrencilerinin yaptığı harcama gruplarını ve bu harcamaların ilçe ekonomisine katkısını araştırmışlardır. Araştırma sonucunda, Ayancık'ta okuyan bir üniversite öğrencisinin 2019 yılı için aylık toplam geliri 614 TL olarak bulunurken, aylık toplam harcaması ise yaklaşık 609 TL olarak belirlenmiştir. Ayrıca

üniversitede okuyan 845 öğrencinin ilçe dâhilinde bir yılda yaptığı toplam harcama miktarı da yaklaşık 4.119.344 TL olduğunu belirlemişlerdir.

Kalkan vd., (2019) Kastamonu Üniversitesi'nin şehir ekonomisine yaptığı katkıyı incelemişlerdir. Sonuç olarak Kastamonu Üniversitesi'nin il ekonomisine dinamik katkılarının yanı sıra statik gelir etkisinin $75.611.166,48 + 410.406.390,19 + 4.335.994.758,04 = 4.822.012.314,71$ TL olduğu belirlenmiştir.

Çoban ve Çoban (2020) yaptıkları çalışmada Amasya Üniversitesi Suluova MYO öğrencilerinin Suluova ilçesine ekonomik katkılarını araştırmışlardır. Çalışma sonucunda, öğrencilerinin aylık ortalama gelirleri ve aylık ortalama harcama tutarları tespit edilerek, elde edilen bulgular doğrultusunda öğrencilerin ilçe ekonomisine katkıları ortaya konulmuştur.

Literatürdeki çalışmalarda kullanılan yöntemler, veriler bu çalışmanın kavramsal çerçevesinin oluşturulmasında kaynak oluşturmuştur. Literatür incelendiğinde yapılan çalışmalarda genel olarak öğrencilerin harcamalarının il veya ilçe ekonomisine katkıları belirlenmiştir. Harcama gruplarına ait gelir esneklikleri Engel fonksiyonları aracılığıyla hesaplanmıştır. Bu çalışmada, literatürden farklı olarak öğrencilerin gelir ve harcamaları arasındaki ilişki belirlenmiştir. Bu ilişkiyi belirlemek için Spearman'ın rho (ρ) testi ve Kendal'ın tau (τ) testi kullanılmıştır.

3. YÖNTEM VE BULGULAR

Bu çalışmada 20 sorudan oluşan anket formu hazırlanmıştır. Bu çalışmadaki anket soruları çalışma yazarları tarafından hazırlanmıştır. Narman MYO'da öğrenim görmekte olan, 650 öğrenci arasından rastgele 242 öğrenci seçilmiş ve yüz yüze anket çalışması yapılmıştır.

Örneklem büyüklüğünün hesaplanması (1) nolu eşitlik kullanılmıştır;

$$n = \frac{N.p.q.z^2\alpha / 2}{(N-1)d^2 + p.q.z^2\alpha / 2} \dots\dots\dots (1)$$

eşitlikteki ;

N=Evrendeki birey sayısı,

n=örnekleme alınacak birey sayısı,

p=incelenecek olayın görüş sıklığı,

q=incelenecek olayın görülme sıklığı (1-p),

z= Saptanan güven düzeyinden z tablosundan bulunan teorik değer,

d=Olayın görülme sıklığına göre yapılmak istenen \pm sapma olarak simgelenmiştir.

$$n = \frac{650 * 0.5 * 0.5 * 1.96^2}{(650 - 1) * 0.05^2 + 0.5 * 0.5 * 1.96^2} = \frac{330,9832}{1,6225 + 0,9604} = \frac{330,9832}{2,5829} = 128,144$$

n = 128 (% 5 örnekleme hatası ile min. örneklem büyüklüğü)

Bu çalışmada 650 öğrenci için minimum örneklem büyüklüğü 128 olarak belirlenmiştir. Çalışmada örneklem büyüklüğü olarak 242 öğrenci seçilmiştir.

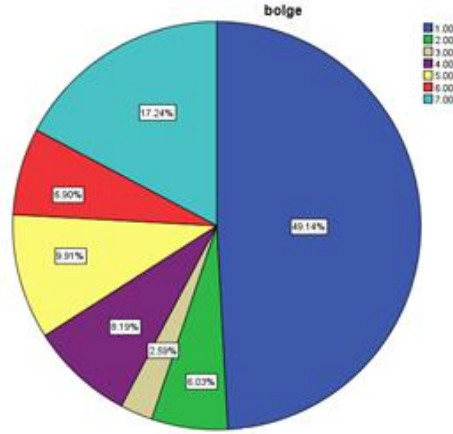
Ankete katılanların cinsiyet dağılımları %61,64’u kadın, % 38,36’sı erkektir. Katılımcıların yaş ortalaması yaklaşık 25’dir. Yapılan anket çalışmasında alınan cevaplar kategorik veri olarak düzenlendiği ve cevaplar nitel veri olduğu için parametrik olmayan korelasyon analizi tekniklerinden Spearman’ın rho ve Kendal’ın tau (Bakır ve Aydın, 2010: Karagöz 2010) istatistik yöntemleri uygulanmıştır.

Ankete katılımcıların cevapları dikkate alınarak değişkenlere ait medyan değerleri Tablo 1’deki gibi belirlenmiştir. Tablo 1’de dikkat çekici bulgulardan bir tanesi öğrencilerin kitap harcaması yapmadıkları ve bağımlılık harcaması olarak 100-250 TL harcama yaptıkları belirlenmiştir. Ayrıca ankete katılanların yaşam memnuniyeti medyan değeri “hayır” olarak belirlenmiştir. Hayatından memnun olmayan, kitap okumayan bir gençliğin işe girme amacı ile yüksekokulda öğrenim görmeleri ülkemiz adına kaygı verici bir durum olarak tespit edilmiştir.

Tablo 1. Değişkenlerin Medyan Değerleri

Değişken	Medyan	Değişken	Medyan
Bölüm	Tıbbi Dök.	Aile Aldığı Sosyal Yardım	Tarla Parası
Ulaşım Harcaması	50-100 TL	Anne Eğitim Durumu	İlkokul
Öğrenciye Gön. Para	200 TL	Baba Eğitim Durumu	Ortaokul
Aldığı Burs Miktarı	400 TL	Neden Buradasınız	İşe Başlama
Yaşam Memnuniyeti	Hayır	Kitap Harcaması	Yok
Giyim Harcaması	50-100 TL	Kültürel Harcama	50-100 TL
Barınma Harcaması	200-300 TL	Şans Oyunları Harcaması	0 TL
Barınma Yeri	Bir Yakının Yanında	Esnek Çalışma Geliri	0 TL
Gıda Harcaması	100-200 TL	İletişim Harcaması	25-50 TL
Bağımlılık Harcaması	100-250 TL	Kredi Kartı Kullanımı	0 TL
Aile Geliri	Asgari Ücret	Kişisel Bakım Harcaması	20-50 TL

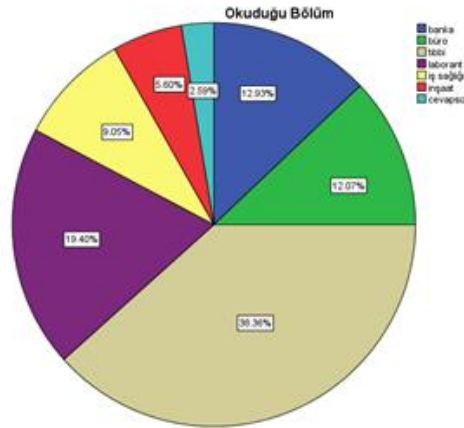
Öğrencilerin anket yanıtlarına göre medyan (ortalama) değerler Tablo 1’deki gibi elde edilmiştir. Ankette sorulan yirmi sorunun tamamı tablolara aktarılmış ancak, iki soru bağımlı olduğu için on sekiz tabloya yer verilmiştir.



Şekil 1. Ankete katılan öğrencilerin Türkiye'nin bölgelerine göre dağılımları

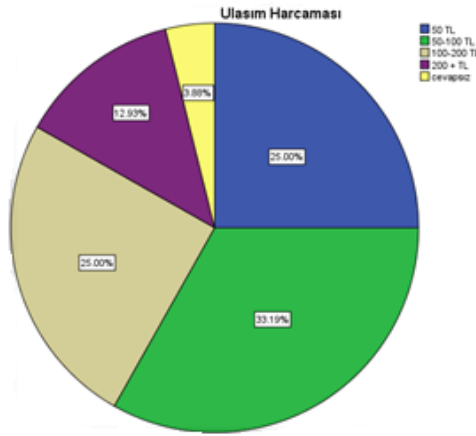
Anket çalışmasına katılan öğrencilerin büyük çoğunluğu %49,14'ü Doğu Anadolu Bölgesi, %17,24'ü İç Anadolu Bölgesi, %6,90'ı Ege Bölgesi, %9,91'i Akdeniz Bölgesi %8,19'u Karadeniz Bölgesi, %2,59'u Marmara Bölgesi, %6,03'ü Güneydoğu Anadolu bölgesindedir (Şekil 1). Narman MYO Doğu Anadolu Bölgesinde bulunmasından dolayı daha çok Doğu Anadolu Bölgesinde yaşayan ailelerin çocukları Narman MYO'yu tercih etmişlerdir.

Elde edilen bulgulara göre, öğrencilerin hemen hemen yarısı Doğu Anadolu Bölgesinden oluşmaktadır. Öğrencilerin en küçük oran ile Marmara bölgesinden oldukları belirlenmiştir.



Şekil 2. Ankete katılan öğrencilerin öğrenim gördükleri programlara göre dağılımları

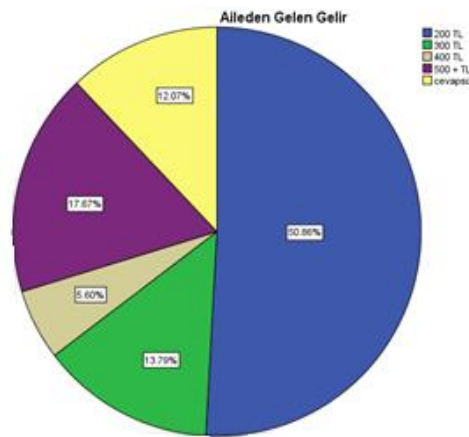
Anket çalışmasına katılan öğrencilerin, öğrenim görmekte oldukları programlara göre dağılımı ise şöyledir; %38,36'sı Finans Bankacılık ve Sigortacılık bölümü, %19,40'ı Büro Yönetimi ve Sekreterlik, %12,93'ü Tıbbi Hizmetler ve Teknikler, %12,07'si Laborant ve Veteriner Sağlık, %5,60'ı İş Sağlığı, %2,59'u İnşaat bölümü öğrencisidir.



Şekil 3. Ankete katılan öğrencilerin aylık ulaşım giderleri

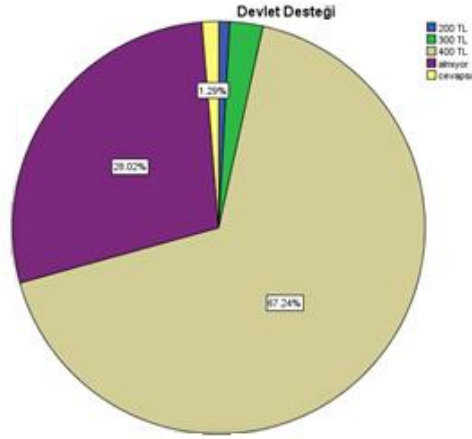
Erzurum'a bağlı Narman ilçesi, şehre 100 km. uzaklıkta olup, ilçeye en yakın yerleşim birimi olan Oltu ilçesine 30 km. uzaklıktadır. Yöre halkı ve öğrenciler ekonomik, sosyal, kültürel ihtiyaçlarının çoğunu Oltu ilçesinden karşılamaktadır. Bu bağlamda; anket çalışmasına katılan öğrencilerin ulaşım harcamaları aşağıdaki gibi çıkmıştır.

Anket çalışmasına katılan öğrencilerin, %33,19'u aylık 50 lira ile 100 lira arasında harcama yaparken, %25'i 100 lira ile 200 lira arasında, yine %25'i sadece 50 lira harcama yapmaktadır. %12,93'lük kısmı ise 200 liranın üzerinde harcama yaptığı gözlemlenmiştir. %3, 88'lik bir kesim ise bu soruyu yanıtızsız bırakmıştır.



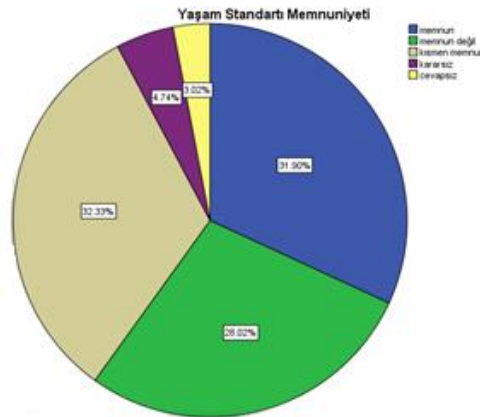
Şekil 4. Ankete katılan öğrencilerin ailelerinin ekonomik katkıları

Narman MYO'yu tercih eden öğrencilerin, ekonomik profillerine bakıldığında; orta ya da düşük gelir düzeyine sahip ailelerin çocuklarıdır. Yüksek gelirli öğrencilerin özel üniversite okuma imkanları olduklarından dolayı Narman MYO'yu tercih etmemiş olabilirler. Ankete katılan öğrencilerin, ailelerinin kendilerine aylık ekonomik katkıları ise şöyledir. %50,86'sı 200 TL, %17,67'si 500 TL ve yukarısı para gönderirken, %13,79'u 300 TL., %5,60'ı 400 TL para desteği alırken, %12,07'si bu soruyu yanıtızsız bırakmıştır.



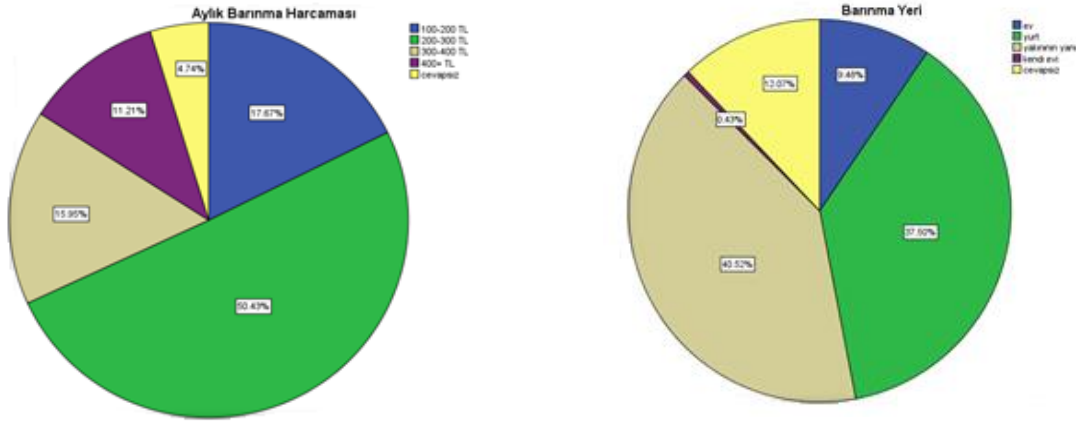
Şekil 5. Ankete katılan öğrencilerin devletten aldıkları ekonomik katkı miktarları

Ankete katılan öğrencilerin, devletten aldığı harç, katkı payı ya da yerel yönetimler tarafından verilen yardımlar dahil elde ettikleri aylık ekonomik gelirleri ise şu şekildedir: %67,24'ü 400 TL, %28.02'si herhangi bir destek almadığını belirtirken, %3.45'i 300 TL, %1,29' u ise soruyu yanıtızsız bırakmışlardır.



Şekil 6. Ankete katılan öğrencilerin yaşam standart memnuniyeti

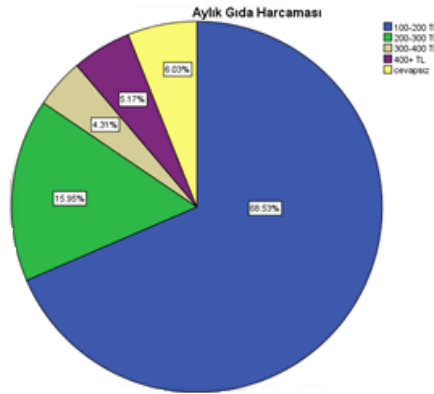
Yaşam standart memnuniyeti, kişinin işte geçirdiği zamanı, boş zamanı ve diğer iş dışı zamanından oluşan yaşama gösterdiği bireysel tepkiler olarak tanımlanabilir. Yaşam standart memnuniyeti, bireylerin kendi yaşam örüntüleri içerisinde yine kendi ölçünleri ile ilişkili süreçlerin bir bütünüdür. Bireylerin yaşam standart memnuniyeti birçok faktörden etkilenebilir. Bunlardan bazıları, çalışma hayatı ve koşulları, gelir durumu, sağlık durumu, eğitim seviyesi, çevre faktörleri, sosyal ve fiziki güvenlik, ekonomik güvenlik ve sosyal ilişkilerdir. Yaşam standart memnuniyeti, kapsamlı bir mutluluğun önemli bir unsuru olarak vurgulanmaktadır. Bu bağlamda, ankete katılan öğrencilerden alınan yanıtlar ise şöyledir; Öğrencilerin, %32,33'ü yaşam standartlarından kısmen memnunken, %31,90'ı memnun, %28,02'si memnun değil, %4,74'ü kararsız kalırken, %3,2'si soruyu yanıtızsız bırakmıştır.



Şekil 7. Ankete katılan öğrencilerin aylık barınma harcamaları ve barınma yerleri

Ankete katılan öğrenciler için, en büyük sorunlardan biri, hiç kuşkusuz barınma giderleridir. Öğrenciler aylık gelirlerinin önemli bir bölümünü bu kaleme aktarmaktadırlar. Öğrencilerin % 50,43 'ü aylık 200-300 lira arası için para ayırırken, % 17,67'si 100-200 lira arası, % 15,95'i 300-400 lira arası, % 11,21'i 400 lira ve üzeri, % 4,74'ü ise soruyu yanıtızsız bırakmıştır.

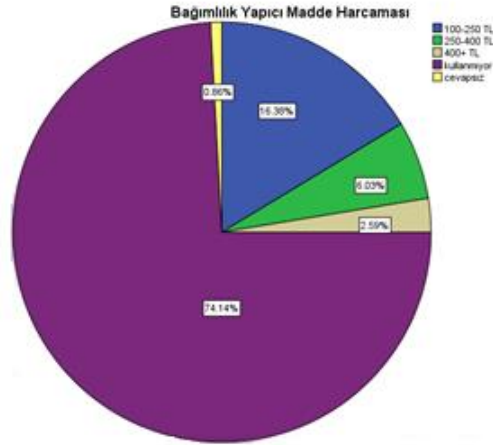
Barınma yeri olarak ise, %40,52'si bir yakının yanında kalırken %37,50'si yurttan, %12,07'si soruyu yanıtızsız bırakırken, %9,48'i evde, %0,43'ü ise kendi evinde kalmaktadır.



Şekil 8. Ankete katılan öğrencilerin aylık gıda harcamaları

Kişinin yaşamını sürdürebilmesi ve sağlıklı olabilmesi için hiç şüphesiz en önemli gider kalemlerinden biri de yemek ihtiyacıdır. Yemek sadece karın doyurmak değil, bir gün içerisinde kişinin günlük ihtiyacı olan; protein, vitamin, karbonhidratın toplamından oluşan günlük 2000 kalorinin alınması anlamına gelmektedir. Ankete katılan öğrencilerin aylık gıda giderleri ise barınma ihtiyacına ayırdıkları paydan bile daha azdır.

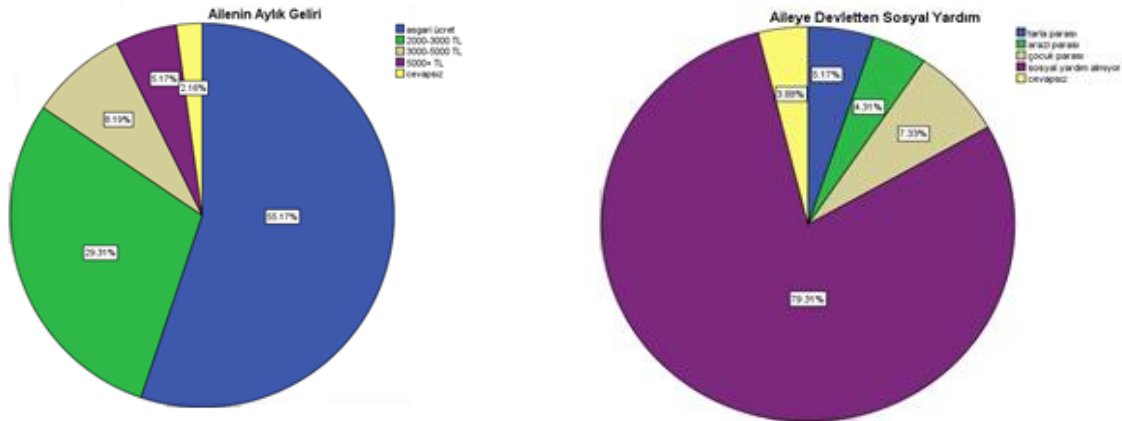
Ankete katılan öğrencilerin aylık gıda harcamaları incelendiğinde, % 68,53'ü 100-200 lira arasında harcama yaparken, % 15,95'i 200-300 lira arası, %5,17'i 400 lira ve üzeri harcarken, %4,31'i 300-400 lira arası harcama yapmaktadır. % 6,03'ü ise soruyu yanıtızsız bırakmıştır.



Şekil 9. Ankete katılan öğrencilerin aylık bağımlılık yapıcı madde harcamaları

Ankete katılan öğrencilerin, % 74,14'ü herhangi bir bağımlılık yapıcı maddeye harcama yapmazken, % 16,38'i aylık 100-250 TL arasında harcamaktadır. % 6,03'ü ise 250-400 TL gibi ciddi bir pay ayırırken, % 2,59'u ise 400 lira pay ayırmaktadır. % 0,86 ise soruyu yanıtsız bırakmıştır.

Aylık gıda harcaması ortalama tutarınının 100-200 TL arası olduğu bir toplulukta aylık bağımlılık yapıcı madde harcamasınının %16'lık bir dilimde 100-250 TL arası olması dikkat çekicidir.

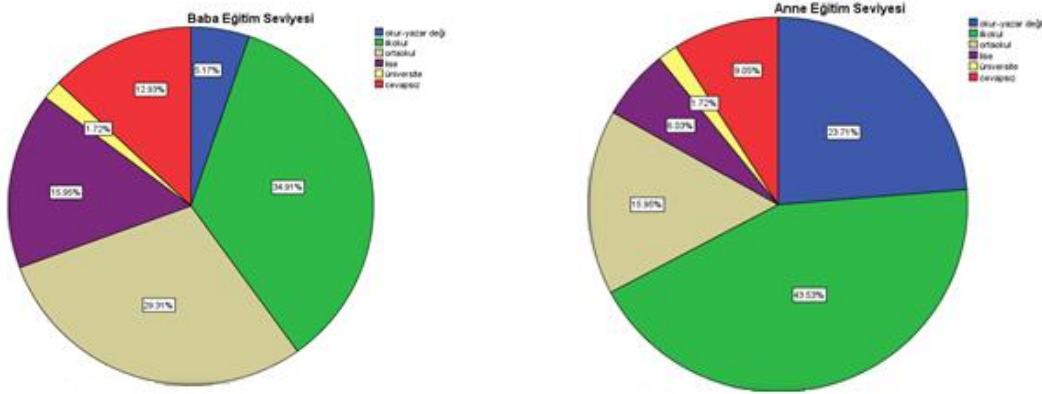


Şekil 10. Ankete katılan öğrencilerin ailelerinin gelir durumları

Ankete katılan öğrencilerin, ailelerinin gelir durumlarına baktığımız zaman; büyük çoğunluğu % 55,71'i asgari ücretli aileler oluştururken, % 29,31'i aylık 2000-3000 lira, % 8,91'i aylık 3000-5000 lira arası, % 5,17'si aylık 5000 lira ve üzeri gelir sağlamaktadır. % 2,16'sı ise soruyu yanıtsız bırakmışlardır. Öğrencilerin büyük çoğunluğunun aileleri asgari ücretli olduğu halde, ailelerin devletten aldığı sosyal yardımlar arasında ise ters yönlü bir ilişki söz konusudur. Şöyle ki, ailelerin % 79,31'i herhangi bir sosyal yardımdan faydalanmazken, % 7,33'ü çocuk yardımı, % 5,17'si tarla parası, % 4,31'i arazi parası almaktadır. % 3,88'i ise soruyu yanıtsız bırakmıştır.

Ankete katılan öğrencilerin ailelerinin % 55,17'sinin aylık gelir durumu asgari ücret düzeyinde olmasına rağmen, %79,31'inin devletten hiçbir sosyal yardım almaması dikkat çekicidir. Buna binaen öğrencilerin ailelerinin yalnızca % 5,17'si 5000 lira ve üzeri gelir elde etmektedir. Sosyal

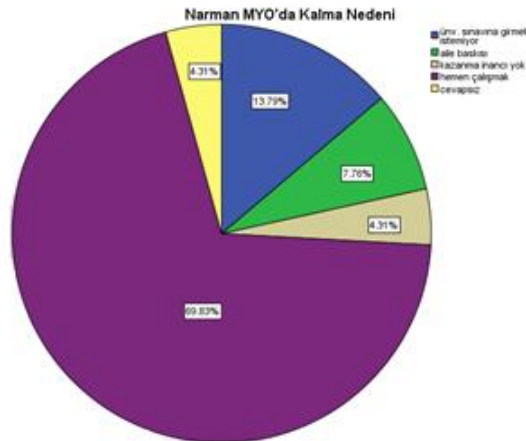
yardımlar olarak aileler en fazla % 7,33'ü çocuk parası, % 5,17 ile tarla parası, % 4,31'i arazi parası adı altında yardım almaktadır.



Şekil 11. Ankete katılan öğrencilerin ailelerinin eğitim durumları

Ankete katılan öğrencilerin ailelerinin eğitim durumu anne ve baba olarak ayrı ayrı değerlendirilmiştir. Öğrencilerin annelerinin % 43,53'ü ilkököl mezunuyken, % 23,71'i okuryazar bile değil. %15,95'i ortaokul, % 6,03'ü lise ve sadece % 1,72'si üniversite mezunu olarak işaretleme yapmıştır. %9,05'i ise soruyu yanıtızsız bırakmıştır.

Öğrencilerin babalarının eğitim durumu ise şöyledir; % 34,91'i ilkököl mezunu, % 29,31'i ortaokul, % 15,95'i lise, % 5,17'si ise okuryazar değildir. % 1,72'si üniversite mezunuyken, % 12,93'ü soruyu yanıtızsız bırakmıştır. Burada öğrencilerin babalarının eğitim düzey sorusunun yanıtızsız bırakması; anne ve babanın boşanmış olması ve öğrencinin anne yanında olmasından kaynaklanabilmektedir.

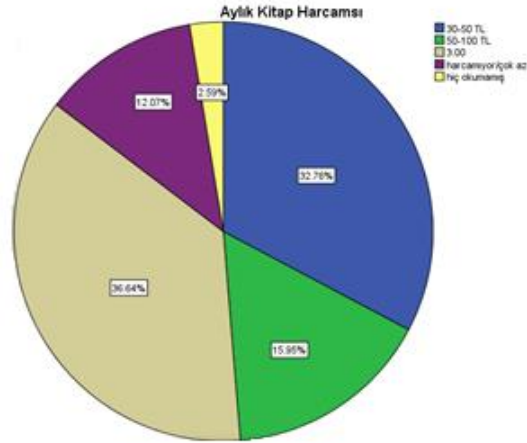


Şekil 12. Ankete katılan öğrencilerin Narman MYO'na gelme nedenleri

Daha önce de bahsedildiği gibi, şehir merkezine 100 km. uzaklıkta olan, Narman İlçesi öğrencileri çoğu zaman şartlar açısından zorlamaktadır. Yalnız öğrencilerin ekonomik durumları baz alındığında hiç şüphesiz büyük şehirler ya da şehir merkezindeki üniversitelerde okumaları çok daha güçtür. Küçük yerleşim yerlerinde okumak ise aynı zamanda şartlar gibi masrafları da kısıtlamakta,

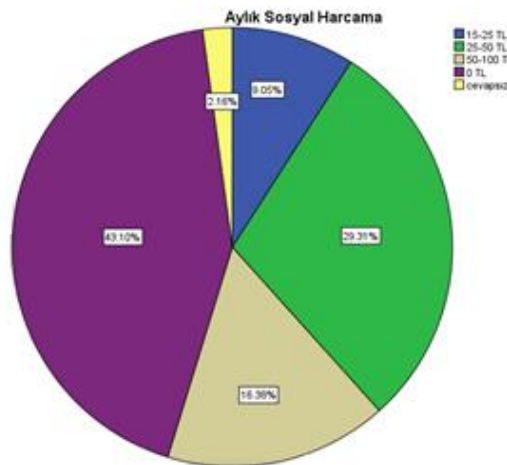
böylece öğrenciler daha az masrafla şehir dışında okuma imkanına sahip olabiliyor. Bu noktadan hareketle öğrencilerin bu soruya verdikleri yanıtlarda önceki sorularda çıkan sonuçları desteklemektedir.

Şöyle ki; şartlar olumsuz olsa dahi öğrencilerin % 69,83'ü bir meslek sahibi olup, hemen çalışabilmek için, % 13,79'u yeniden sınava girmemek için, % 7,76'sı ailesinin baskısı yüzünden, % 4,31'i ise sınava yeniden girse bile kazanma şansı olmadığı için Narman'da kalmaktadır. % 4,31'i ise soruyu yanıtsız bırakmıştır.



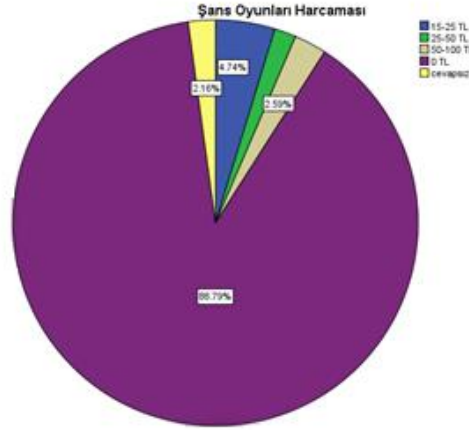
Şekil 13. Ankete katılan öğrencilerin aylık kitap harcaması

Ankete katılan öğrencilerin aylık kitap harcamasına verdikleri yanıtlar ise kitap okuma oranının çok düşük olduğu ülkemizin adeta küçük bir silueti gibi. Öğrencilerin % 36,64'ü sadece 3 lira, % 32,76'sı 30-50 lira, % 15,95'i 50-100 lira, % 12,07'si hiç kitap harcaması yapmazken, % 7,59'u ise hiç kitap okumamıştır.



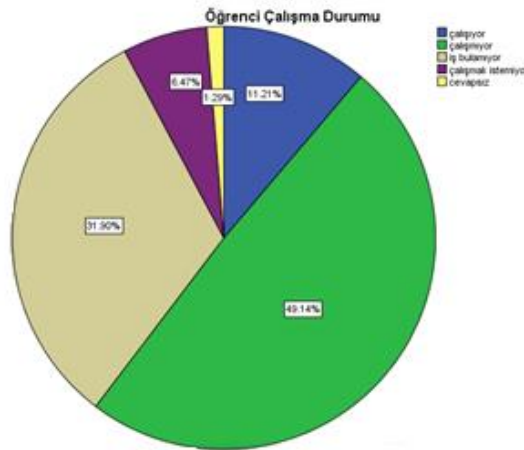
Şekil 14. Ankete katılan öğrencilerin aylık sosyal harcaması

Ankete katılan öğrencilere aylık sosyal harcama sorulurken; bir ay içerisinde sinema, tiyatro, eğlence, konser gibi etkinliklere katılım oranları bulunmaya çalışılmıştır. % 43,10'u herhangi bir sosyal harcama yapamazken, % 29,31'i 25 -50 lira arası, % 16,38'i 50-100 lira arası, % 9,05'i 15-25 lira arası harcama yaparken, % 2,16'sı herhangi bir yanıt vermemiştir. Sosyal harcama yapamayan kesimin fazlalığı, aynı zamanda ilçe koşullarında bu olanakların kısıtlı ya da hiç olmamasıyla da doğru orantılıdır.



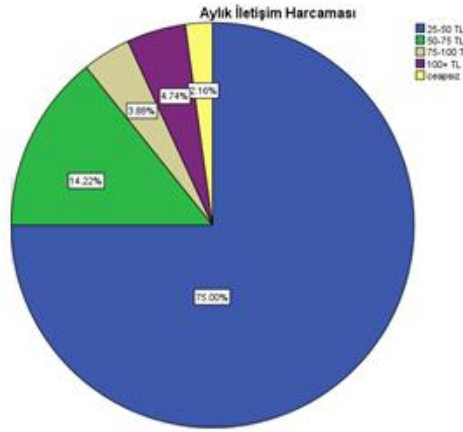
Şekil 15. Ankete katılan öğrencilerin aylık şans oyunları harcaması

Ankete katılan öğrencilerin şans oyunlarına yaptıkları harcama miktarları ise şöyle bulunmuştur. % 88,79'u bu tarz oyunlar oynamamaktadır. Oranın bu kadar yüksek oluşu yukarıda tespit edilen, öğrencilerin ekonomik gelir seviyesi düşüklüğü ile de doğru orantılıdır. Bu çalışmada yapılan istatistiksel analiz sonucu gelir ile şans oyunları arasında Kendal'ın tau değeri (τ) 0,906 ve Spearman'ın rho değeri (ρ) 0,9 olarak elde edilmiştir. İnsanların farklı yaşam tarzları veya alışkanlıkları olabilir. Ancak bireylerin genellikle ait olduğu sınıfın yaşam tarzlarına bağlı olduğunu kantlayan çalışmalar söz konusu olmaktadır (Tomlinson, 2003, s. 98). % 4,74'ü, 15-25 lira arası, % 2,59'u, 50-100 lira arası harcama yaparken % 2,16'sı ise soruyu yanıtızsız bırakmıştır.



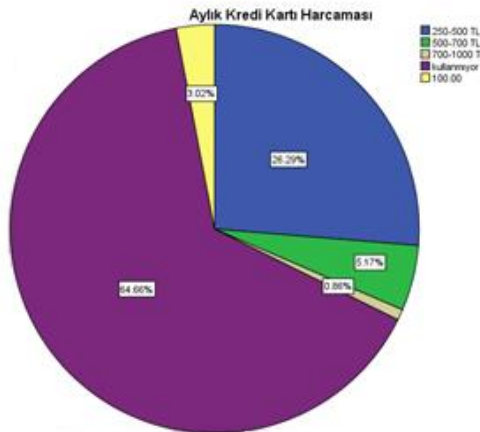
Şekil 16. Ankete katılan öğrencilerin okul dışında çalışma durumları

Ankete katılan öğrencilerin, okul dışında çalışma durumları şöyledir; % 49,14'ü, herhangi bir işte çalışmıyor, % 31,90'ı ise çalışmak istiyor ancak iş bulamıyorken, sadece % 11,21'i, çalışıyor. % 6,74'ü, ise çalışmak istemiyor. % 1,29'u ise soruyu yanıtızsız bırakmıştır. Öğrencilerin gelir durumları iyi olmadığı halde çalışamamaları, küçük yerleşim birimlerinde iş olanaklarının darlığıyla da doğru orantılıdır.



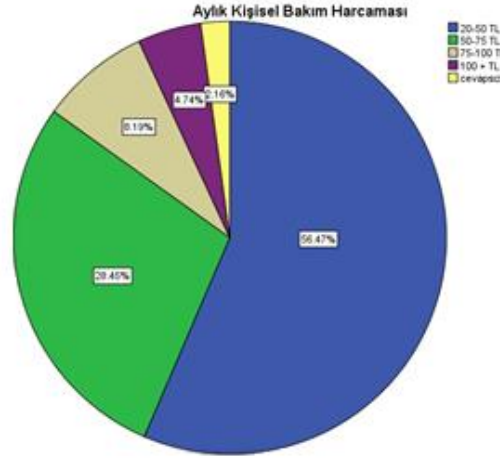
Şekil 17. Ankete katılan öğrencilerin aylık iletişim harcamaları

Ankete katılan öğrencilerin aylık iletişim (telefon, internet, TV) harcamaları ise şöyle gerçekleşmiştir. % 75'i, 25-50 lira arası, % 14,22'si, 50-75 lira, % 3,88'i, 75-100 lira arası harcama yaparken, yalnızca % 4,74'ü, 100 lira ve üzere harcama yapabilmektedir. % 2,16'sı soruyu yanıtızsız bırakmıştır.



Şekil 18. Ankete katılan öğrencilerin aylık kredi kartı harcamaları

Ankete katılan öğrencilerin, günümüzde yaygın ödeme aracı olan, kredi kartı kullanım oranları ise şu şekildedir. % 64,66'sı, kredi kartı kullanmazken, % 26,29'u, aylık 250-500 lira arası kart harcaması yapıyor, % 5,17'si, aylık 500-700 lira arası, % 3'ü, ise 100 lira harcama yapabilmektedir. Katılımcıların sadece % 0,86'sı, 700-1000 lira arası kart harcaması yapabilmektedir.



Şekil 19. Ankete katılan öğrencilerin aylık kişisel bakım harcamaları

Ankete katılan öğrencilerin aylık kişisel bakım (kuaför, berber, kişisel bakım market gibi) giderlerine yaptıkları harcamalar şöyle şekillenmektedir. % 56,47'si, 20-50 lira arası, % 28,45'i, 50-75 lira arası, % 8,19'u, 75-100 lira arası harcama yaparken, yalnız % 4,74'lük kısmı 100 lira ve üzeri harcama yapabilmektedir. % 2,16'sı ise soruyu cevapsız bırakmıştır.

4. İSTATİSTİKSEL ANALİZ

Anketlerden elde edilen cevaplar Excel programında işlenmiş ve SPSS istatistik yazılım programı kullanılarak istatistiksel analiz yapılmıştır. Çalışmada istatistiksel analizde öğrencinin gelir-harcama profili çıkarıldıktan sonra, ankette alınan cevaplar kategorik veri olarak düzenlendiği için ilişki katsayılarından Kendal'ın tau ve Spearman'ın rho ilişki katsayıları (Bakır ve Aydın, 2010) kullanılarak; gelir ile giyim, barınma, gıda, kitap, sosyal ihtiyaçlar, şans oyunları, iletişim ve kişisel harcamalar arasındaki ilişki ölçülmeye çalışılmıştır.

Tablo 2. Gelir İle Belirli Harcama Grupları Arasındaki İlişkiler

Gelir	Giyim	Barınma	Gıda	Kitap	Sosyal	Şans	İletişim	Kişisel
Kendal's tau (τ)	0,038	0,053	0,004	0,809	0,053	0,906	0,061	0,389
Spearman's rho (ρ)	0,037	0,053	0,003	0,823	0,058	0,9	0,063	0,37

Gelir ile en yüksek ilişki kitap harcaması ve şans oyunları harcama değişkeni arasında olduğu belirlenmiştir (Tablo 2). Gelir ile kitap harcaması arasında Kendal'ın tau değeri (τ) 0,809 ve Spearman'ın rho değeri (ρ) 0,823 elde edilmiştir. Ayrıca gelir ile şans oyunları arasında Kendal'ın tau değeri (τ) 0,906 ve Spearman'ın rho değeri (ρ) 0,9 olarak elde edilmiştir.

Tablo 2'de belirtildiği gibi gelir ile belirlenen diğer harcamalar arasındaki ilişkinin değeri düşük olarak belirlenmiştir. Yani gelir ile diğer harcama kalemleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamaması aslında bunların zorunlu harcama kalemleri olduğu için, gelir olsa da olmasa da

harcama yapılma gerekliliğinden kaynaklanmaktadır. Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisinde en alt seviyede fizyolojik ihtiyaçlar yer aldığı görülmektedir. İnsanoğlunun hayatına devam edebilmesi için beslenmesi, uyuması gibi temel istekleri fizyolojik ihtiyaçları oluşturmaktadır (Şeker, 2014; Hagerty, 1999; Maslow, 1954). Fizyolojik ihtiyaçlar yeteri düzeyde tatmin edilmemişse üst seviyedeki diğer ihtiyaçlar ortaya çıkmamaktadır (Eroğlu, 2000: 42; Maslow, 1968).

Bu çalışmada kitap harcaması, şans oyunları harcaması ve kişisel bakım harcaması lüks harcama grubu olarak gruplandırılabilir. Ayrıca bu çalışmada gıda, barınma, giyim ve iletişim harcaması zorunlu harcamalar grubunda sıralanabilir. Bu çalışma sonuçlarını literatürdeki çalışma sonuçları ile desteklenmektedir. Öğrenciler açısından gıda, giyim-ayakkabı, barınma, ulaşım ve eğitim-öğretim harcamalarının zorunlu harcamalar olduğu söylenebilir. Ayrıca, haberleşme, kişisel bakım, eğlence, sosyo-kültürel, şans oyunları ve diğer harcamalar ise lüks mal niteliği taşımaktadırlar (Karaca, 2018). Öğrencilerin tüketim bütçesi içinde en büyük payı, tüm öğrenciler için sırasıyla barınma ve beslenme harcamaları almaktadır. Bu iki harcama grubu toplam harcamaların yarısından fazlasını oluşturmaktadır. Tüketim bütçesi içinde en büyük üçüncü grup haberleşme-ulaşım harcamalarıdır(Tarı, 2006). Harcama kalemleri arasında en yüksek oran barınmaya aittir. Barınma ve gıda harcamaları toplam harcamalarının yarısından fazladır (Dilek, 2016). Gıda, giyim-ayakkabı ve barınma harcamaları öğrenciler için zorunlu harcamalar; ulaşım, haberleşme, kişisel bakım, eğitim-öğretim, eğlence, sosyo-kültürel, alkollü içecekler, sigara ve tütün mamulleri ve diğer harcamalar ise zorunlu harcamalar olmakla birlikte esneklikleri birim esnekliğe çok yakındır. Bununla birlikte, şans oyunları harcaması ise öğrenciler için lüks mal olarak belirlenmiştir (Özer 2010). Çalışma sonucuna göre gıda ve alkolsüz içecekler, konaklama, ulaşım, haberleşme, eğitim, giyim ve ayakkabı ve kişisel bakım harcama grubunun zorunlu mal niteliğine sahip olduğu, alkollü içecekler, sigara ve tütün, çeşitli mal ve hizmetler, eğlence ve sağlık harcama grubunun lüks mal niteliğine sahip olduğu görülmektedir (Bursal 2019).

Tablo 3. Aile Geliri İle Kredi Kartı Kullanma Ve Öğrencinin Kısmi Zamanlı Çalışma Durumu

Aile geliri	Kredi kartı	Öğrencinin kısmi zamanlı çalışma
Kendal's tau (τ)	0,084	0,401
Spearman's rho (ρ)	0,078	0,402

Tablo 3'de Aile geliri ile öğrencinin kredi kartı harcaması arasındaki ilişki Kendal's tau (τ)=0,084 olarak hesaplanmıştır. Yani ailenin geliri artsa bile öğrenciye kredi kartı ile harcama yapma imkânı vermemektedir. Aralarında ilişki neredeyse yoktur. Ailenin geliri ile öğrencinin kısmi zamanlı çalışması arasında pozitif yönlü çok güçlü olmayan bir ilişki vardır. Yani ailenin gelirine göre öğrenci çalışmak zorunda kalabiliyor. Fakat aile geliri ile ailenin öğrenciye katkısı arasındaki ilişki oldukça

zayıf. Yani ailenin geliri ne olursa olsun öğrenciye gerekli katkı sağlanmadığı için de öğrenci çalışmak zorunda kalabilir.

Tablo 4. Aile Geliri İle Ailenin Devletten Aldığı Sosyal Yardımlar Ve Öğrencinin Aldığı Burslar Arasındaki İlişki

Aile gelir	Ailenin aldığı sosyal yard.	Öğr. Devletten aldığı katkı
Kendal's tau (τ)	0,014	0,117
Speraman's rho (ρ)	0,015	0,127

Tablo 4' den anlaşılacağı üzere ailenin geliri ile ailenin devletten aldığı sosyal yardım arasındaki ilişki neredeyse yok denecek kadar azdır. Sonuç olarak; aile geliri iyi olsa bile devletten sosyal yardım alamamaktadır. Bunun yansıması ailenin durumu kötü olduğu halde sosyal yardım alamayabiliyor. Ayrıca ailenin geliri ile öğrencinin devletten aldığı burs ve benzeri adlar altındaki katkı arasında da zayıf bir ilişki bulunmuştur. Yani aile geliri iyi olsa bile öğrenci devlet bursundan yararlanmak isterken, tam akside olabiliyor.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmanın amacı, Atatürk Üniversitesi öğrencilerinin gelir-harcama ilişkisini, toplam harcamanın harcama grupları itibarıyla dağılımını ve gelir ile belirlenen harcama grupları arasındaki ilişkileri belirlemektir. Bu amacı gerçekleştirebilmek için 242 öğrenciye yüz yüze görüşme yöntemi ile anket uygulanmıştır.

Gelir ile belirli harcama grupları arasında ise; Kendal's Tau ve Sperman's Rho katsayıları değerlendirilmiştir. Bu çalışmada zorunlu harcama grubu olarak barınma, gıda, giyecek ve iletişim harcamaları belirlenmiştir. Ayrıca lüks harcama grubu olarak kitap, şans oyunları ve kişisel bakım harcamaları belirlenmiştir. Bu çalışmada bulunan sonuçlar literatürdeki sonuçlar ile benzerlik göstermektedir. Çalışma sonucunda gelir ile harcama gruplarında pozitif yönlü ilişki olduğu gelirdeki artışın lüks harcama gruplarında maksimum artışa neden olacağı belirlenmiştir.

Bu çalışmada gelir ile en yüksek ilişki kitap harcaması ve şans oyunları harcaması arasında olduğu belirlenmiştir. Çalışma bulgularında dikkat çekici bir başka husus öğrenciler barınma harcamasına aylık ortalama 200-300 lira ayırırken gıda harcamasına sadece, aylık 100-200 TL gibi bir pay ayırarak, minimum seviyede beslendikleri belirlenmiştir. Öğrencinin lüks sayabileceğimiz herhangi bir harcaması yokken, kitap harcaması olmayan öğrencilerin aylık ortalama bağımlılık yapıcı maddelere 100-250 TL gibi bir harcama yaptıkları belirlenmiştir.

MYO'ların ülkemizin ara eleman ihtiyacını karşıladığı ve işsizlik oranını düşürdüğü bir gerçektir. Ancak, öğrenci bakış açısıyla MYO'ları kısa yoldan iş bulma kapısı olarak görülüp, içeriği zayıflatılmamalıdır. Yakın zamanda yürürlüğe giren sınavsız geçişin kaldırılmasıyla beraber, yeni kriterler eklenerek kalite dizayn edilmelidir.

Ülkemizin eğitim seviyesinin artışı ve açıldıkları ilçelerin sosyal, kültürel, ekonomik büyümesine katkı sağlaması planlanan MYO'ya gelen öğrencilerin ekonomik durumlarının iyi olmadığı, göz önüne alınırsa buralarda eğitim gören gençlere daha farklı burs imkânları sunularak, durumun iyileştirilmesi mümkün olabilir. Ayrıca buralarda eğitim gören gençler için, boş zamanlarını kaliteli geçirebilecekleri, eğitim gördükleri alanda hem para kazanıp hem de mesleklerinde uygulama yapabilecekleri iş alanları (turizm otelcilik okullarında olduğu gibi) kurularak hem ilçe kalkınmasına hem de kendi ekonomilerine katkı sağlamaları mümkün olabilir.

Hedeflenen amaca ulaşmak için, üniversitelerin buldukları il kapsamında yayılma politikaları çerçevesinde MYO'ların şehir merkezlerine uzak ilçelere kurulması ilçelerin gelişimi açısından olumlu olsa da, geçiş süreci sancılı olmaktadır. MYO'larının gerekliliği ve buldukları yerlere sağlayacağı katkılar halen tam olarak özümsememiştir. Yapılan çalışmada, öğrencilerin gelir durumlarının çok düşük, harcama kalemlerinin çok kısıtlı olduğu gözlemlenmiştir. Özellikle, sosyal ve kültürel faaliyetlerin bulunmaması buna paralel olarak kitap okuma alışkanlığının olmaması kalitesiz boş zaman tüketimini de artırdığı gözlemlenmiştir.

Gelecek araştırma için belirlenecek bir MYO'nun buldukları il veya ilçeye statik ve dinamik katkıları belirlenebilir. Ayrıca seçilen iki farklı il veya ilçedeki MYO'ların statik ve dinamik katkıları belirlenip karşılaştırması yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Acar, G , Özbekler, T . (2019). Üniversite Öğrencilerinin İlçe Ekonomisine Katkıları:Sinop Üniversitesi Ayancık Meslek Yüksekokulu Örneği. Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi , 3 (1) , 33-54 .
- Acaroğlu, H., Kartal, Z. ve Güllü, M. (2017), “Üniversitelerin Bölgesel Ekonomik Kalkınma Üzerindeki Etkisi: Eskişehir'in Sivrihisar İlçesi Üzerinde Bir Araştırma”, Anadolu International Conference in Economics, May 11-13, Eskişehir.
- Atik, H. (1999). “Üniversitelerin Yerel Ekonomiye Katkıları: Teori ve Erciyes Üniversitesi Üzerine Bir Uygulama”, Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi, 15, 99-109
- Aydın, G., Darıcı, B. ve Aydın, A. (2016), “Yükseköğretim Kurumlarının Yerel Ekonomilere Katkıları:Manyas Meslek Yüksekokulu Örneği”, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19(36), 305-328
- Bakır, M.A., Aydın, C., (2015). İstatistik. 6. Baskı, İstanbul: Nobel Yayın Dağıtım.
- Berberoğlu M. ve Ardiç M. (2017). Üniversite kaynaklı harcamaların kobi gelirleri üzerine etkileri: Artvin örneği. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 8(20), 229-254
- Binici, F.Ö. ve Koyuncu, B. (2015), “Üniversite Öğrencilerinin 2012-2013 Harcamalarının Bitlis ili Ekonomisine Katkısının İncelenmesi”, Bitlis Eren Üniversitesi SBE Dergisi, 4(1), 113-126
- Bursal, M., Göçer, Ş., Deniz, M.B., (2019) Cumhuriyet Üniversitesi Öğrencilerinin Gelir Ve Tüketim İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 24(4), s.1131-1140.
- Çalışkan, D , Demir, . (2013). Celal Bayar Üniversitesi Köprübaşı Meslek Yüksek Okulu Öğrenci Harcamalarının Bileşimi ve İlçe Ekonomisindeki Yeri . Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi , 11 (3) , 357-371 .
- Çalışkan, Ş. ve Demir, F. (2011). Uşak Üniversitesi Karahallı Meslek Yüksek Okulu Öğrenci Harcamalarının Bileşimi ve İlçe Ekonomisindeki Yeri. Üçüncü Yerel Ekonomiler Kongresi Bildiriler Kitabı, Selçuk Üniversitesi, Konya, sayfa:241-254.
- Çatalbaş, N. (2007). Üniversite-Yerel Ekonomi İlişkisinde Kutuplaşma Teorisi İyi Bir Model Olabilir Mi? Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi, Yerel Ekonomiler Özel Sayısı, Mayıs, 90–101.

- Çayın, M , Özer, H . (2015). Üniversitelerin İl Ekonomisine Katkısı Ve Öğrencilerin Tüketim Yapısı: Muş Alparslan Üniversitesi Örneği. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi , 30 (2) , 131-147 .
- Çoban, A , Çoban, M. (2020). Suluova Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Suluova İlçe Ekonomisine Katkıları . Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 2020 Sonbahar Özel Sayı I/II
- Dağ, H. ve Özen, İ. (2012). “Eğitim Öğretim Kurumlarının Uyarılmış Yatırımlar Üzerine Etkileri: Köse, Kelkit, Şiran MYO örnekleri”, Mesleki Bilimler Dergisi, 1(2), 149-171
- Dalgar, H., Tunç, H. ve Kaya, M. (2009). “Bölgesel Kalkınmada Yükseköğretim Kurumlarının Rolü ve Bucak Örneği”, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(1), 39-50
- Dilek, Ö., Kızıltan, A., Bayrak, A.Z., (2016), Demografik Özellikler ile Gelir Harcama İlişkisi: Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama, Balkan Sosyal Bilimler Dergisi, Özel Sayı, 656-668.
- Eminer, F., (2017). “Küreselleşmenin KİT’lerin Ekonomideki Payına Etkisi”, İnsan Ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi Cilt / Vol: 6, Sayı/Issue: 6, 2017 Sayfa: 105-115
- Eroğlu, F. (2000). Davranış Bilimleri. (5.Baskı).İstanbul: Beta Yayınları.
- Etzkowitz, H. ve Leydesdorff, L.(1999). The future location of research and technology transfer. Journal of Technology Transfer. 24, 111–123.
- Görmüş ve Bektaş, (2002). “Sektör temsilcilerinin Meslek yüksekokulu Öğrencilerini Algılamalarına Yönelik bir Araştırma (Sandıklı ve Şuhut İşletme Programı Örneği)”, İ.İ.B.F. Dergisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Cilt IV(2), 19-30.
- Hagerty, M. R. (1999). Testing Maslow's Hierarchy of Needs: National Quality-of-Life Across Time. Social Indicators Research 46 (3), pp. 249-271.
- İnternet kaynağı, www.phdernegi.org/wp-content/uploads/2016/03/örnekleme_yontemleri.pdf, erişim tarihi:06.04.2018.
- Kalkan, H., Dilek, S., Keskingöz,H. (2019), Kastamonu Üniversitesi'nin Şehir Ekonomisine Katkısı, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 54(4), 1707-1725
- Kambur E. Ve Özdemir B.(2017). Yaşam Memnuniyeti ve Öncülleri: Karadeniz Bölgesi İncelemesi, Al- Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, ISSN - 2564-7946 2017 Vol. 1/1
- Karaca, Z , Çalmaşur, G , Daştan, H . (2018). Üniversite Öğrencilerinin Gelir-Harcama İlişkisi (Erzurum İli Üzerine Bir Uygulama) . Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 32 (4).
- Karagöz, Y . (2010). İlişki Katsayıları İle İktisat Fakültesi Öğrencilerinin Başarısını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi . Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi , 9 (32) , 425-446 .
- Kaşlı, M. ve Serel, A. (2008). Üniversite Öğrenci Harcamalarının Analizi Ve Bölge Ekonomilerine Katkılarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. Yönetim ve Ekonomi, 15 (2), 99 – 113.
- Kızıldere, C. (2014), “Meslek Yüksekokullarının Buldukları Yerleşim Yerlerindeki ekonomik Etkileri: Erçiş Örneği”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 31, 101- 115
- Korkmaz, Ö . (2015). Üniversite Öğrencilerinin Harcamalarının İl Ekonomisine Katkısı: Bayburt Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencileri Üzerine Bir Analiz . Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi , 29 (2) , .
- Maslow, A. H. (1954). MotivationandPersonality. New York: HarperandRow.
- Maslow, A. H. (1968). Toward a Psychology of Being. New York: D. Van NostrandCompany
- Özer, H., Akan, Y., Çalmaşur, G., (2010) Atatürk Üniversitesi Öğrencilerinin Gelir-Harcama İlişkisi, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 11, Sayı 1, ss. 231-249
- Öztürk, S., Torun, İ ve Özkök, Y. (2011), “Anadolu’da Kurulan Üniversitelerin İllerin Sosyoekonomik Yapılarına Katkıları”, Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8(16), 145-158
- Saatçı ve Diğerleri, (2015). Yerel Halkın Üniversiteye Bakış Açısı: Harmancık Meslek Yüksekokulu Örneği. Akademik Bakış Dergisi, Ocak 2015, Sayı:47.
- Samırkaş, M . (2018). Üniversite Öğrencilerinin Yerel Ekonomiye Katkısı: Erdemli Örneği. Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi , 2 (2) , 212-220 .

- Samırkaş, M. ve Bahar, O. (2013). Turizm, Yoksulluk ve Bölgesel Gelişmişlik Farklılıkları. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Selçuk, G . (2013). Atatürk Üniversitesi Öğrencilerinin Harcamalarının Analizi ve Erzurum Ekonomisine Katkısı . Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi , 16 (3) , 317-330 .
- Şeker, S. E. (2014).Maslow'un İhtiyaçlar Piramiti (MaslowHierarchyOf Needs). Ybs Ansiklopedi, 1(1).
- Tarı, R., Çalışkan, Ş., Bayraktar, Y., (2006), Kocaeli Üniversitesi Öğrencilerinin Gelir ve Tüketim İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (11)1 :168-179.
- Tomlinson, M. (2003). Lifestyle and social class. European Sociological Review, 19(1), 97-111
- Yıldız, E . (2010). Meslek Yüksekokullarının Yerel Ekonomiye Katkıları: Babaeski Meslek Yüksekokulu Örneği. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi , 12 (2) , 87-102 .

MARKET LIBERALIZATION IMPACT ON OIL RETAIL PRICES IN NORTH MACEDONIA AND THE EX YU REGION

EDVIN MUSHE¹

ABSTRACT

Market liberalization is often regarded as a process of freeing the market from all types of monopolies, which should eventually increase the competition and provide better offer followed by lowers prices. In terms of oil economics, regulated oil retail prices are often regarded as contra productive for sustainable economic growth. Market liberalization contributes for countries not to depend on a single company in the import and sales of oil products and thus guarantees energy stability. Liberalization and oil retail prices are often interrelated and the effect of its interaction is usually the one affecting the prospects of the entire economy.

This paper emphasizes the importance of market liberalization and its influence on oil retail prices. This paper is explicitly focused on the leading oil companies in North Macedonia and the Ex Yu region. The aim of this paper is to present the market liberalization process in the oil industry by analyzing the effect of market liberalization on oil retail prices. The research is concentrated on six leading oil companies, with particular focus on the oil retail prices. The research outcome revealed that full market liberalization is not always beneficial and might have different effect on country's business economy and energy infrastructure.

Key words: market liberalization, oil industry, oil retail prices

JEL Classification: Q02; Q43; Q48

KUZEY MAKEDONYA VE ESKİ YUGOSLAVYA BÖLGESİNDE, PETROL PİYASASININ LİBERALLEŞMESİNİN PETROL PERAKENDE FİYATLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Öz

Piyasa liberalizasyonu genel olarak piyasayı her tür tekel piyasadan kurtarma süreci olarak kabul edilerek, rekabeti arttırmalı ve daha iyi teklif sunarak fiyatları düşürmelidir. Petrol ekonomisi açısından, düzenlenmiş petrol perakende fiyatları genellikle sürdürülebilir ekonomik büyüme için ters üretken olarak kabul edilmektedir. Piyasanın liberalleşmesi, ülkelerin petrol ürünlerinin ithalatında ve satışında tek bir şirkete bağlı kalmamasına katkıda bulunarak enerji istikrarını garanti altına alır. Liberalleşme ve petrol perakende fiyatları genellikle ters orantılıdır, ve bu orantı genellikle tüm ekonominin beklentilerini etkiler. Bu makale, piyasa liberalizasyonunun önemini ve bunun perakende petrol fiyatları üzerindeki etkisini vurgulamaktadır.

Bu makale, piyasa liberalizasyonunun önemini ve bunun perakende petrol fiyatları üzerindeki etkisini vurgulamaktadır. Bu makale açıkça Kuzey Makedonya ve Eski Yugoslavya bölgesindeki önde gelen petrol şirketlerine odaklanmıştır. Bu makalenin amacı, petrol piyasası liberalizasyonunun perakende petrol fiyatları üzerindeki etkisini analiz ederek petrol endüstrisindeki piyasa liberalizasyon sürecini sunmaktır. Araştırma, özellikle petrol perakende fiyatlarına odaklanarak önde gelen altı petrol şirketi üzerinde yoğunlaşmıştır. Araştırma sonucu, tam piyasa liberalizasyonunun her zaman yararlı olmadığını ve ülkenin iş ekonomisi ve enerji altyapısı üzerinde farklı etkileri olabileceğini ortaya koydu.

Anahtar kelimeler: piyasa liberalizasyonu, petrol endüstrisi, petrol perakende fiyatları

¹ edvin_mushe@yahoo.com, 0000-0003-2124-4576

JEL Kodları: Q02; Q43; Q48

Introduction

In the oil industry, the concept of market liberalization is rather complex issue especially for development economies. From a practical perspective, market liberalization implies the deliberate creation of systematic and economic policy measures, starting from antitrust and anti-dumping laws, to various measures of monetary and fiscal policy. Transformations of market structures followed by strict government regulations, often results in decreased competition and higher market prices. The basic of every market economy is the existence of competition and its progress is relatively influenced by the constraints imposed by legal entities. This stance, however, has changed significantly in the past decade due to the rising notion of open markets. The new liberalized structure has rapidly evolved within commodity markets and reshaped the competitive landscape of global oil companies. Oil companies compete on price and each economic variation of crude oil prices on the global market might influence its profit margin. Market liberalization can contribute toward eliminating government obstacles and stimulate broader competition and different oil retail prices.

This study discusses how liberalization impacts oil retail prices of North Macedonia by comparing the effect of market liberalization on oil retail prices of Ex Yu countries. Given the importance of market liberalization for oil retail prices, in this paper the focus is on showing the relevance of this correlation. The reason why North Macedonia was selected as a sample country is because the liberalization of oil retail prices in this country has not been implemented yet. Hence the comparison with the Ex Yu countries is made primarily to show how full liberalization affects oil retail prices. This is done to serve as an indicator for North Macedonia of the potential benefits or detriments of liberalized oil markets and its different impact on the future formation of oil retail prices. This study also contributed to the existing literature of market liberalization. Both theoretical and empirical findings had generated more profound understanding of the relationship between market liberalization and oil retail prices by presenting a different scientific perspective regarding the potential risks and advantages of a liberalized oil retail prices. The practical implication of this study will benefit oil companies in North Macedonia to better comprehend the impact of oil price liberalization and its economic benefit for consumers and the energy market.

Research overview

The structure of this study was divided into four main sections. Each section followed a logical flow of discussion and was contextually related with the main research topic. The first section elaborated on the general framework of oil price regulations in the oil industry and draws a clear distinction among

regulated and liberalized markets. The second section focused on market liberalization and oil price formation in North Macedonia and the Ex Yu region, by presenting different mathematical formulas of few selected countries and the means how each countries computes its oil retail prices. The third section discussed the structure of oil retail prices in North Macedonia and the Ex Yu region and elaborated on the importance of different economic parameters that influence the overall net price of oil derivatives. The fourth and last section concentrated on the impact of market liberalization on oil retail prices in North Macedonia and the Ex Yu region, before and after market liberalization.

1. MARKET LIBERALIZATION AND OIL PRICE REGULATIONS IN THE OIL INDUSTRY

For the sake of the large net income, the global oil industry has long been defined as a closed entity rather than as a pragmatic contributor. According to Goldthau and Witte (2008), this perspective, which emerged far back from the Standard Oil era, is completely opposite from the market economy principles and the existence of competition in general. In the oil industry, the key argument suggests that liberalization evidently affects different business sectors and intensifies rivalry between companies on the market. Starting from the 1990's, market liberalization has often been regarded as a relevant tool for increasing competitiveness and boosting domestic economy. As stated by Baumol *et al.*, (1982), economics theory projects that increased competition will stimulate lower prices and eventually higher outputs. Altogether, this means a greater benefit for consumers by providing more quality offer on the market. On the contrary, monopolies might restrict output and hence increase prices, imposing additional burden to consumers.

In order to mitigate oil price shocks and to adjust on the novel legal frameworks, governments have come up with a three generic price controls defined as oil price mechanism displayed in Table 1.

Table 1: Oil price regulations framework around the world

<i>Price Mechanism</i>	<i>Advantages</i>	<i>Issues</i>
Price celling	<i>Protects customers from price fluctuations and high market prices.</i>	<i>If price celling price are too high, there is a little incentive to improve efficiency. If they are too low, fuel business may cease to be financially viable.</i>
Free	<i>Oil retailers set their own prices freely without any specific government restriction.</i>	<i>Oil retail prices may differ throughout the country, depending on the oil station location.</i>
Fixed	<i>Most extreme form of price control regulated by the</i>	<i>Oil retail prices are fixed and all retailers are obliged to sell under</i>

	<i>government institution.</i>	<i>or</i>	<i>specific</i>	<i>same price.</i>
--	------------------------------------	-----------	-----------------	--------------------

Source: Kojima (2013)

As explained in Table 1, each price mechanism is unique in its own terms, and its applicable nature varies throughout each country in the world. Government's economic structure and policy shape the liberalized market to the extent suitable for its long term energy strategy. This approach has gradually changed the interventionist role of economies which tend to protect its resources by imposing legal obstructions in order to diminish competition. The correlation between liberalization and oil price regulations is usually misinterpreted in the academic community, mainly due to its complex legal content and decreased focus on rivalry (Benedict *et al.*, 2003).

Whether oil price liberalization is productive depends solely of the type of pricing strategies and its impact on consumers' future demand. As a daunting process, hence, market liberalization may or may not always have positive impact on oil retail prices perceived from stakeholder perspective (Husain *et al.*, 2015). In that context, it is of utmost importance for each country to carefully measure the effects of liberalization on oil retail prices. As stressed by Capece *et al.*, (2007), once the market is fully liberalized, it is necessary to apply evaluation mechanisms thus enabling countries to easily prevent unwanted price oscillation.

Within the economic practical and theoretical literature, there have always been scientific confrontations regarding which option is more lucrative in terms of market freedom. Whether oil retail prices should remain regulated or liberalized depends on companies' market structure and legal politics.

Regulated oil prices are in essence a productive source of governments' income. The strategic context of this issue is rather misunderstood when it comes to certain regulations which negatively impacts oil companies' profit. Constant amplification of the economic and legal measures causes dissatisfaction of oil companies and financial turbulence in its ongoing projections. Nevertheless, legal obstructions often diminish the competitive character of oil companies thus eliminating its effort to compete on price. In regulated oil markets, companies have fewer available methods on which they can strategically compete (Mitchell *et al.*, 2012). In the context of price ceiling mechanism, one of the easiest ways to generate higher net income is to intentionally decrease the percent of the profit margin incorporated in the mathematical formula. At the expense of higher sales, companies can easily justify its lower profit margin and cover its financial gaps with bigger revenues. However, due to the highly concentrated and saturated structure of these markets, oil retail companies opt to follow an identical price and rarely choose to risk their steady returns (Carollo, 2011).

In developing economies, the government is the one that takes initiative to periodically reduce the excise duties on oil products in order to stimulate economic growth and consumption itself. This approach

is still present in the practice and has generated sufficient results by improving the development prospects of countries' business economics. Therefore it is not unusual, neither in transition nor in developed market economies, that the state, taking care of all segments of the resident market, actually directs the liberalization process by gradually harmonizing the interests of different market players (Joubert *et al.*, 2018). On this way, the state indirectly favors the interest of certain market player and might change its preference overtime by preferring other market player, thus maintaining its equilibrium role to secure stability within the market as a whole. In order to prevent further government turmoil, it is essential to proclaim equality not only in declarative terms, but also in practical context.

As observed by Price (2005), the more the government increases its role of strengthening its legal capacities of market regulations, the more it diminishes the competitive character of its oil industry. Interestingly, regulated oil markets are characteristic for less developed countries which are not prone to change, or for countries which lack capacities of market expansion. When a market has a limited absorption power, with small variations in demand, it becomes extremely difficult to adapt to changes if the market is unregulated. Thus government's role is to keep a steady price and protect its energy future by constantly changing its regulation norms with single price methodology in place. In a long term, this approach will not sustain, given the current market conditions, and will only degrade companies' strategic outlook. The inability to adapt to a newer economic framework translates into hiding behind a 'productive' system of non-pragmatic decisions. Theoretically, the economic condition of a certain state is a direct consequence of governments' politics and measures. Whether this relation will change overtime depends only on companies' proactive approach towards implementing changes, and last but not least, on market structure and readiness (Garcia, 2010).

Liberalized oil markets, on the other hand, are completely free from any restrictions and government regulations. As stated by Pollitt (2012), the rapid modernization of Western and European oil markets had somehow altered the outdated conceptual philosophy of government leadership. To prosper and grow, companies need to compete. To compete fairly, they need an unregulated free market and attractive business environment on which they can thrive. An open market will bring greater responsibility to all market participants and they will have to ensure security of supply, fuel quality, and affordable prices. The biggest concern of each country's liberalization strategy is the fear of uncontrolled prices hikes, which necessarily appear under different economic scenarios. This issue raises another contradictory question: Does liberalization indeed decreases or increases oil retail prices? According to the analysis and experience of the neighboring countries, liberalization, to a certain extent, increases oil prices, especially if there is only one major participant with a dominant market share (Association of Oil Companies of Serbia, 2011). On the contrary, Pintado and Cavero (2008) argued that liberalization of oil markets by increasing competition in traditionally monopolistic environment generates benefits for

consumers and better quality of products. Consumers have more choice, which in principle creates better quality of service and lower price, which depends solely of the competitive relations among oil companies on the market (Debab and Radhi, 2011).

According to Musselli and Zarrilli (2005), when the market is monopolized, once liberalized, there is a great danger of sudden price hikes on which monopolized companies are entitled to. With this scenario in place, Danwitz (2006) argued that countries are usually forced to postpone the liberalization process until other market participants appear hence boosting the competitive character of the industry itself. Bigger competition means rationalizing of operations and lowering market costs of rival entities (Porter, 1985). Moreover, Bacon and Kojima (2010) emphasized that when the price of crude oil on the global market declines, companies are prone not to instantly lower the retail prices of oil. In the opposite situation, they are always ready to raise the prices immediately. Statistically, this correlation is known as the 'Feather and Rocket' effect, indicating the asymmetric effect of global oil prices on oil retail prices. In practical terms, the concept of liberalized markets is usually unsustainable when it comes to oil industry. Thus Wieringa and Verhoef (2007) elaborated that the main reason lies within the inversely proportional relation among liberalization benefits and customer expectations and switching habits. Fasoula and Schweikert (2018) pointed out that when oil retail prices are regulated, there is no room for large price maneuvers, since oil companies are obliged to follow a certain methodology and adapt its prices accordingly. When oil prices are liberalized, companies modify their prices to increase profits, neglecting consumers' sensitivity and quality improvement. Therefore, the start of any liberalization is often guided by government officials, primarily to mitigate any potential setbacks by transferring price risks both on suppliers and consumers. In a situation when liberalized oil prices have not given the expected results, the government, by all means, has the right, retroactively, to impose previous regulation measures and determine the highest retail prices of a certain oil product. Thus governments protect consumers by preventing major shifts in demand (Acheampong and Ackah, 2015).

According to Szulecki (2016), EU countries politics is rather embedded in the European Climate and Energy Framework. This means that each new country member has the obligation to profoundly change its ongoing energy politics in order to integrate it closely to the EU practice legislation. Indirectly, this legal transformation opens up a completely new chapter with primary focus on reforms and harmonization of economic and energy politics. In other words, deregulation and de-monopolization of oil markets and restructuring towards full market liberalization. As complex and lengthy this process might seem, its dynamics largely depends on the countries dedication and its desire to transform the energy future and secure long term market stability.

2. THE OIL PRICE FORMATION MODELS IN NORTH MACEDONIA AND THE EX YU REGION

Due to its poor energetic structure and complex legal system, North Macedonia has partially liberalized its market for oil derivatives, only in terms of oil imports and exports, whereas the oil retail price still remains controlled. The liberalization is implemented only in declarative terms with a serious lack of practical integration. However, the process of full liberalization of the oil market is completed in few countries of the region, with exceptions to countries that are exceptionally slow toward adapting to the new market regulations. In the context of encouraging more competition on the market, as well as accelerating the dynamics of the ‘free market prices’, the debate about the liberalization of oil retail prices is still active in the region. The basic structure of which current oil prices are set in the region is relatively similar to the one used on the global oil market, where oil retail prices are formed on the basis of actual supply and demand on the market. Through the harmonization of energy legislation with the EU directives, regional countries are working intensively in the direction of full liberalization of the oil market, hence providing space for free capital investment and equal competitiveness.

Table 2: Oil retail price mechanism in North Macedonia and the Ex Yu region

Company	Mechanism	Market structure
1.Makpetrol AD (North Macedonia)	Price ceiling	Regulated
2.NIS AD (Serbia)	Free	Liberalized
3.INA AD (Croatia)	Free	Liberalized
4.Energopetrol AD (Bosnia & Herzegovina)	Price ceiling	Regulated
5.Jugopetrol AD (Montenegro)	Price ceiling	Regulated
6.Petrol AD (Slovenia)	Fixed	Regulated

Source: Author's research

As shown in Table 2, oil retail prices in North Macedonia and the Ex Yu region are a subject of different price mechanism. Oil retail prices in North Macedonia are under the guidance of the Energy regulatory commission (ERC), which is responsible for setting and altering the retail price of oil products, according to the principle of ‘price ceiling’. On this way the state protects its consumers by preventing any kind of potential monopoly association. The same principle applies in Slovenia, Montenegro and Bosnia and Hercegovina, where oil retail prices are under strict Government regulation. The current

policy still initiates deep criticism from the global energy community, primarily because of the non-competitive oil retail prices and the expressed heterogeneous structure of these oil markets. Croatia and Serbia are the only countries in the Ex Yu region that have free oil retail prices which are market determined. The oil retail prices in these two countries are different for each oil company and they are frequently determined according to the genuine location and quality of oil products.

According to the contract signed between North Macedonia and Greece in 1999 regarding the purchase of the OKTA Refinery and in compliance with the Annex D of the agreement, the Energy regulatory commission of North Macedonia was obliged to adjust its price methodology in accordance with specific principles highlighted in the contract. The contract duration was 20 years. Since the contract ceased in May, 2019, oil retail prices in Macedonia remained to be determined by the Energy regulatory commission (ERC, 2019). Its main obligation is to establish maximum retail prices (price ceiling) for oil products and maintain oil price stability. The price changes in accordance with the global oil prices (*Brent*) and the movement of referent prices of certain oil derivatives published in the stock exchange report *Platt's Crude Oil Spot Price* and the dynamics of the exchange rates of US dollar and Macedonian denar in the past 14 days period. Additional components that are part of the actual methodology of oil retail prices in North Macedonia are shown in Table 2.1.

Table 2.1: Oil retail price methodology framework of North Macedonia

1. Refinery price of oil derivatives
2. Trade margin
3. Transportation costs
4. Excise on oil products
5. Value added tax
6. Environmental activities
7. Compulsory oil derivatives

Source: ERC (2019)

Unlike North Macedonia, which neither produce nor refines oil, both Serbia and Croatia possess their own refinery capacities. Companies such as *NIS AD* (Serbia) and *INA AD* (Croatia) are vertically integrated by its structure. They have the entire control of its operations within the value chain, from upstream to downstream activities thus implementing a more advanced pricing approach. Its retail pricing is similar with the methodology used in the global oil industry, with few additional parameters incorporated in the equation. Both formulas presented below appear similar at first glance. However, each has its own economic relevance in regards to the mathematical concept used in determining oil prices. In

Serbia, oil retail prices are calculated based on the formula in which main variables are the price of crude oil and the dollar exchange rate. For each change of the price of crude oil greater than 2.5% converted into dinars and on the basis of the current dollar exchange rate, a new retail price of oil is calculated. Additionally, oil retail prices in Serbia also depend on the excise duties and value added tax (VAT). When refinery costs are up, they can instantly lift the retail prices of oil thus causing major implications for retail sellers and substantial impact on consumer demand.

In Serbia, oil retail prices are calculated according to the following formula (Udovicki and Djokovic, 2005, p.5):

$$P = C_{NAFTE} + C_{Tr} + C_R + C_{D+T}$$

Where:

P – Retail price of oil derivatives

C_{NAFTE} – Price of crude oil

C_{Tr} – Intermediary and transportation costs

C_R – Refining costs and profit

C_D – Distribution costs

T – Tax (Excise and VAT)

Whereas, according to the Croatian Oil Model, the retail price of oil is computed as follows (Bajo and Klemencic, 2012, p. 119):

$$C_{max} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n C_{IFMed_i} T_i}{n} + H \right) \times \frac{\rho}{1000} + B + P$$

Where:

C_{max} – Maximum price in Kn/l

C_{IF Med} – Average daily stock price of oil products in USD/t (Platt's European Market Scan)

T – Average daily exchange rate in HRK/USD

i – Daily information: $i = 1, 2, 3, \dots, n$

n – Number of average published stock exchange prices of oil products (CIF Max) in the accounting period

p – Density of petroleum products (for motor oil $p = 0,755$ kg/l; for diesel and gas oils $p = 0.845$ kg/l)

H – Fee for financing the work of the Croatian Agency of Compulsory stocks of oil and oil products expressed in Kn/t

B – Fee for stimulating the production of biofuels

P – Premium for energy subjects in Kn/l

The Croatian oil model displayed above differs slightly from the Serbian, especially in terms of the traditional structure applied in the Western Balkans. Compared to other European countries, the price of oil derivatives in Croatia is not analytically divided into the basic price of oil, profit margin incurred due to refining, trade and distribution to final consumers, and VAT and excise duties (Cavrak *et al.*, 2006). Compared to Serbia, where average oil prices are determined based on the global oil price and the dollar exchange rate, in Croatia oil prices are set on the basis of the prices of oil derivatives on the Mediterranean, not on the global prices of barrel of oil and the dollar exchange rate. Also, the structure of margins and excise duties, at a larger extent, affects the differences in the prices of oil products between EU member states.

According to the Slovenian Oil Model, oil prices are calculated on the following basis (Nemac and Saver, 1995, p.90)

$$\Delta = [(C_{BRENT} * K) + T_R + P_R + D_R * (P_i * \frac{C_{PAR} * p}{1000})]$$

Where:

Δ – Price change without tax	(SIT/l)
C_{BRENT} – Value according to Brent (Rotterdam)	(USD/bbl)
K – Relationship	(USD/bbl → USE/t)
T_R – Transportation costs	(USD/t)
P_R – Production costs	(USD/t)
P_t – Exchange rates of business operations	(SIT/USD)
C_{PAR} – Parity	
P – Specific weight	(kg/l)

Compared to Serbia and Croatia which use market determined mechanism, Slovenia still uses a regulated fixed price mechanism. This model aims to free the country from day to day interventions on the expense of oil companies in Slovenia, which will be forced to risk their operating activities as a result of the variable oil price on the global market. For those oil derivatives that will remain under state control,

the model will be based explicitly on the current parity of oil derivatives versus *Brent* crude oil. The defined parity in relation to *Brent* crude oil will be set based on the total tax exemption of derivatives (current purchase price of oil derivatives, including margin). The basis of the exempt oil products will be the trend of *Brent* crude oil prices and the exchange rates of the Euro and the US dollar. Prolongation of the automation of oil retail prices in Slovenia to some extent indicates on the reserved and secured policy which Slovenia has been implementing on the domestic oil market for years.

3. STRUCTURE OF OIL RETAIL PRICES IN NORTH MACEDONIA AND THE EX YU REGION

Despite the differences in oil retail price computation, each country is using similar parameters, extracted from the mathematical formulas above, in forming the final net price. The ratio of the final price is ultimately different in each country and varies according to the amount of economic gain imposed by the government. As displayed in Table 3, there are few main structures which companies in North Macedonia and the Ex Yu region are using to formulate its retail prices of *BMB 95*.

Table 3: Structure of oil retail prices of *BMB 95* in North Macedonia and the Ex Yu region for 2019 (€)

<i>Country</i>	<i>Basic price (€/l)</i>	<i>Fee for oil reserves</i>	<i>Excise</i>	<i>VAT (%)</i>	<i>Final net price (BMB 95)</i>	<i>State's share (€)</i>	<i>State's share in retail price (%)</i>
North Macedonia	0.58	0.01	0.36	0.17	1.10	0.54	49.09%
Serbia	0.54	0.02	0.51	0.21	1.28	0.73	59.34%
Croatia	0.54	0.03	0.52	0.26	1.35	0.81	60.11%
Bosnia and Hercegovina	0.53	0.02	0.38	0.15	1.08	0.55	50.92%
Montenegro	0.53	0.02	0.55	0.24	1.34	0.80	59.70%
Slovenia	0.54	0.03	0.51	0.22	1.30	0.76	58.46%

Source: Author's research

If we carefully review Table 3 we can easily perceive an evident difference among displayed countries. On the account of low excise duties and VAT, Bosnia and Hercegovina along with North Macedonia have the lowest price of *BMB 95* in the region, 1.07€ and 1.10€ respectively. Next is Serbia, on the basis of the same account, with an average *BMB 95* price of 1.28€. Croatia, Montenegro and

Slovenia are countries with the highest excise and VAT values in the Ex Yu region, with an average net prices of *BMB 95* of 1.32€, 1.31€, and 1.30 respectively. The situation is relatively similar when it comes to comparing the state's share in net price and in overall retail price. Simply put, when the value of oil net price and states' share are divided, North Macedonia (49.09%) and Bosnia and Hercegovina (50.92%) have the lowest share in the overall retail price in the Ex Yu region. The states' share in retail price is relatively more emphasized in Slovenia (58.46%), Serbia (59.34%), and Montenegro (59.70%), with Croatia (60.11%) being the country with the absolutely highest state's share in oil retail price in the Ex Yu region.

The structure of the retail prices in North Macedonia and the region are subject to annual change and its values depends immanently from the countries energy politics. In case when the oil retail margin is the largest within the final oil price, the state is usually idle. Since oil taxes are collected in proportion to the price, the higher the price – the higher the inflow of money into the budget. Therefore, more expensive oil suits the state better. High oil prices tend to elevate the basis of VAT thus generating greater revenues for the government. On the other hand, distributors' income does not grow because they are obliged to pay higher amount. Hence they rather prefer a ratio of lower oil price and higher consumption.

The same rule applies for the excise duties. The increase of the amount of excise will not cause any additional financial implications for other legal entities, especially when the market is booming. When global oil prices follow a downward trend, this will cause governments to increase the excise value on oil products in order to consolidate its budget structure. Conversely, when oil prices are stable, the government can gradually return to its previous mechanism and reapply its old excise prices. Finally, when global oil prices are higher, countries tend to compensate for this by reducing excise duties in order to prevent sharp rise in the price of oil on the domestic market. If the proposed measure to increase excise duties does not have an adequate safeguard mechanism to reduce the impact of the prices of all other products, there might be an increase in inflation that will damage all branches in the economy. In a specific situation, even if the government increases the excise duties, oil companies might continue selling its products according to the original price listing. Thus oil company's expenses will remain at the approximately same level so oil prices were as if excise duties never actually changed at all.

In more developed countries, there is a certain threshold value which indicates that if the price of crude oil surpasses 50\$ dollars per barrel, the excise duties have one value. Otherwise, if the price is lower than 50\$ dollars, other excise value applies. In economic terms, this concept is known as floating excise, which means that the country does not want to generate money on the account of low oil prices. Instead, they want a fixed income from both VAT and excise duties. In other words, when oil prices increase, VAT revenues tend to grow dramatically, primarily on the account of decreasing excise duties.

The value of oil retail prices of *Diesel* in North Macedonia and the Ex Yu region is relatively different from the price of *BMB 95*.

Table 3.1: Structure of oil retail prices of Diesel in North Macedonia and the Ex Yu region for 2019 (€)

<i>Country</i>	<i>Basic price (€/l)</i>	<i>Fee for oil reserves</i>	<i>Excise</i>	<i>VAT (%)</i>	<i>Final net price (Diesel)</i>	<i>State's share (€)</i>	<i>State's share in retail price (%)</i>
North Macedonia	0.36	0.02	0.30	0.18	0.86	0.50	58.13%
Serbia	0.55	0.02	0.51	0.26	1.30	0.75	57.69%
Croatia	0.56	0.03	0.52	0.25	1.36	0.80	58.82%
Bosnia and Hercegovina	0.52	0.02	0.28	0.17	0.99	0.47	47.47%
Montenegro	0.54	0.02	0.55	0.25	1.36	0.82	60.29%
Slovenia	0.52	0.03	0.49	0.24	1.28	0.76	59.37%

Source: Author's research

Although Table 3.1, indicates a rather stable but yet progressive increase in value based on each parameter, these numbers are surprisingly equal or even higher compared to structure value of *BMB 95*. Again, North Macedonia and Bosnia and Hercegovina are the single countries in the Ex Yu region with the lowest diesel prices of 0.86€ and 0.99€ respectively. At the expense of the lowest VAT and excise duties, only these two countries have managed to maintain the price of diesel below 1€. Bosnia and Hercegovina did not only had the smallest monetary share of 0.47€ in the overall net price but also had the smallest percentage within the share in the overall retail price.

Compared to North Macedonia, Serbia and Slovenia had a significantly higher retail prices of diesel with a net price of 1.28€ and 1.30€ respectively. Oil companies in these countries sold its diesel fuel for approximately 0.44€ higher than oil companies in North Macedonia or 0.33€ higher than oil companies in Bosnia and Hercegovina. Moreover, Serbia is the single country in the Ex Yu region with the highest VAT of 26% on diesel prices, which in turn is 30% higher than the VAT of North Macedonia or 34% higher than the VAT in Bosnia and Hercegovina.

This price discrepancy is even larger (0.5€) when we align North Macedonia with Croatia and Montenegro, which are the countries with absolutely the highest price of diesel in the Ex Yu region. Additionally, Croatia and Montenegro have both surpassed the price value of *BMB 95* with diesel prices

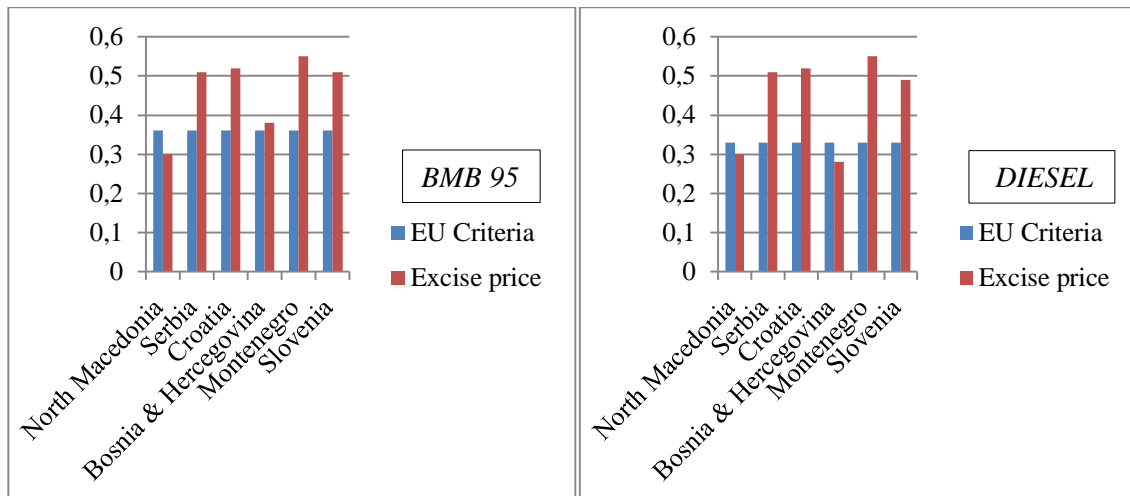
of 1.36€ and 1.36€ respectively. High diesel prices in Croatia and Montenegro are consequently a result of the enormous excise price, which together encompasses nearly 38% of net price of diesel. In terms of the overall state inclusion, they both had a relatively equal share, with Montenegro being the country with the largest state's share in diesel retail price of 60.29%.

When the retail price structure of both *BMB 95* and *Diesel* is concisely reviewed, it is more than evident that the companies' financial share is significantly lower than the one of each country individually. For instance, if we abstract countries share from the oil retail price, the table hierarchy will change considerably. Therefore, companies have minor price maneuver options and they cannot simply lower its current prices which in turn might arouse revenues decline. The issue of excise duties on diesel prices – the fuel that drives the economy – is particularly sensitive, thus, depending on the activity, affects the operating costs. Higher diesel prices are a major problem for the entire economy, which might influence countries' competitiveness as well.

Oil companies are not prone to heavy state burdens, because as the price of oil increases, simultaneously, companies' turnover is decreasing. Large oscillations in oil prices as well as quotations of *BMB 95* and *Diesel* are the main reasons why oil wholesalers are prone to increase the price, hence, increasing the prices at the fuel stations. The extent to which the upper level of VAT is been measured along with the impact of excise duties, depends primarily on the decision whether producers should pass this price increase on the consumers. Consumers' absorption power actually determines economic variations in the context of market demand. The higher the costs to consumers, the bigger the losses to retailers, due to a significant reduce in demand. The outcome is similar when the government reduces its subsidies for oil products. Consequently, producers tend to increase output prices in order to make up for the higher costs. Following the input-output relationship, a slight increase of oil prices tends to stimulate higher prices in other economic sectors.

In that context, the state has a legitimate right to determine different prices of excise duties on different types of oil, as long as these prices are in accordance with the minimum prescribed by the EU directives, which regulate the excise policy. Regarding oil retail prices, the structure of excise duties is harmonized throughout entire EU. The EU requires each European country to maintain a minimum excise duty of 0.36€ per liter for *BMB 95* and 0.33€ per liter for diesel. Each country is obliged to adhere to these criteria in order to sustain a balance in terms of proper functioning of the domestic market in compliance with the principles of European legislation.

Chart 3.2: Excise prices of *BMB 95* and *Diesel* for 2019 compared with EU criteria (€)



Source: European Commission (2019)

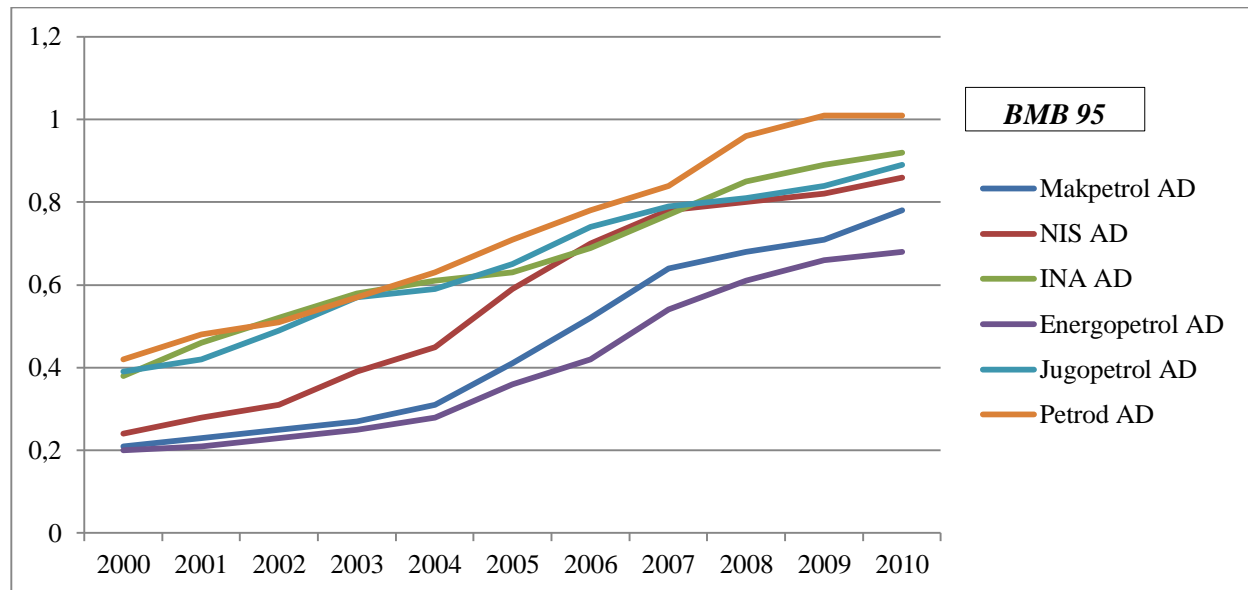
On the basis of the EU criteria, only North Macedonia has met the minimum criteria of 0.36€ for *BMB 95* and 0.30€ for *Diesel*. As displayed in Chart 3.2, all remaining countries in the Ex Yu region have surpassed the minimum criteria, starting from Serbia with 0.15€ higher value for *BMB 95* and 0.18€ for *Diesel*, followed by Croatia with higher value of 0.16€ for both *BMB 95* and *Diesel*. Montenegro is the only country that had a value of excise duties of 0.25€ for *BMB 95* and *Diesel* which is the highest value compared to all other countries in the Ex Yu region and almost half as high from the permissible criteria prescribed by EU. This indicates, with exception of North Macedonia, that each country in the Ex Yu region has broken the EU criteria by setting higher excise prices than allowed. Essentially, these numbers are not surprising at all, given the excessive involvement of countries' in the overall pricing process. Such a move, regardless of how cost effective is for the liquidity of each country's budget, is indeed detrimental for oil companies itself. Therefore it is of government paramount importance to create a pricing equilibrium where cost rationalization will be equally dispersed for the economic good of every oil company.

4. OIL RETAIL PRICES BEFORE AND AFTER MARKET LIBERALIZATION IN NORTH MACEDONIA AND THE EX YU REGION

Oil prices fluctuate widely throughout every economy. Its volatile character is quite unpredictable which makes them hard to follow. Thus observing oil prices from a fixed aspect might initiate a certain risk that the price ratio is atypical. The nature of the oil retail prices is driven by the legislative structure and the types of price mechanism applied in the economy. When the market is stable, oil retail prices tend to follow a steady pattern with minor variations in terms of price increase. This correlation is depicted in Chart 4 where the average oil retail prices for *BMB 95* of all six companies before market liberalization is

shown for the period from 2000 until 2010, denominated in Euros per liter (€/l). This specific time period is utilized in order to clarify that full market liberalization in certain countries in the Ex Yu region had not taken place before 2011. Referring to the price mechanism principles, each company was obliged to formulate its own oil retail prices in accordance with the methodology imposed by government entities. Overall, oil retail prices presented in Chart 4 were still under state regulation.

Chart 4: Average *BMB 95* oil retail prices before market liberalization from 2000 to 2010 (€/l)

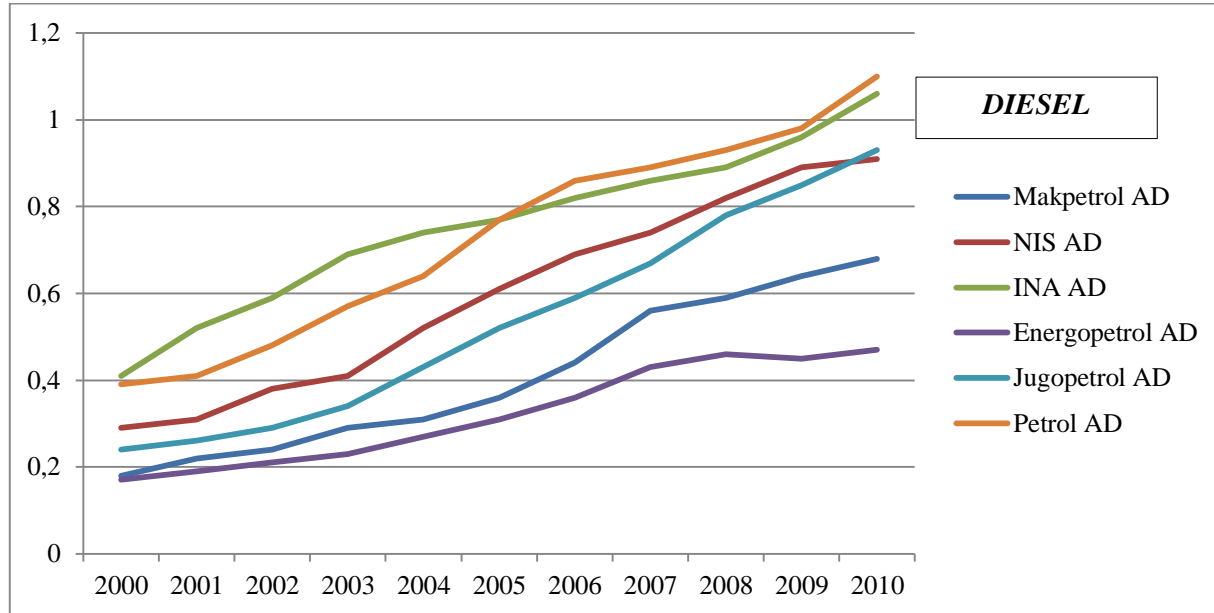


Source: Author's research

As shown in Chart 4, each company had a progressive growth of *BMB 95* average prices for the period of 2000 to 2010. Despite the relatively growing trend of prices, neither company, except *Petrol AD*, had actually managed to exceed the price of 1€ for *BMB 95*. Together, *Petrol AD* and *INA AD*, which had follow an exponential price curve; have had the highest average oil retail prices in the Ex Yu region for *BMB 95*. As the only *EU* member countries today, they operate within more developed economies which entail different rules and regulations in accordance with *EU* practices. In macroeconomic terms, this, however, has transformed its business standards enabling them to mitigate future demand variations through higher income. Moreover, *Petrol AD* and *INA AD* has advanced technologically due to its increased flow of foreign direct investments and enhancement of its diversification strategies. In addition, the retail oil prices of *BMB 95* of *NIS AD* had been growing progressively for the past decade, but with much lower value dynamics compared with oil retail prices of *Petrol AD* and *INA AD*. As Chart 4 indicates, the oil retail prices of *BMB 95* of the other remaining companies were quite similar in value, with *Makpetrol AD* and *Energopetrol AD* being the oil companies with the lowest oil retail prices in the

Ex Yu region for the displayed period. The lower prices trend does not always mean bigger revenues. Conversely, this indicates that they have followed a similar price trajectory with small differences in price. This relation refers on the limited role of oil companies and its marginal inclusion in the pricing process. Before market liberalization, the price trajectory of *Diesel* oil for the period from 2000 to 2010 has been slightly different than the price of *BMB 95* displayed above.

4.1. Average *Diesel* retail prices before market liberalization from 2000 to 2010 (€/l)



Source: Author's research

As presented in Chart 4.1, the upward trend of the average *Diesel* prices of each oil company is more than evident, especially if we examine its growth path separately. The fact is that *Diesel* prices, compared with the value of *BMB 95*, had risen more slowly, but yet steadily for each country for the period from 2000 to 2010. There are no visible price variations, because the growth of *Diesel* prices has had a clear exponential character. *Petrol AD* and *INA AD* had registered the highest price of *Diesel* in 2010 of 1.06€ and 1.10 respectively. For the same period, *Makpetrol AD* and *Energopetrol AD* noted the lowest oil retail prices of *Diesel* in the Ex Yu region of 0.68€ and 0.47€ respectively. *Diesel* retail prices of *NIS AD* followed a similar trend, with a highest price of 0.89€ in 2010, which is 16.8% lower than diesel prices of *INA AD* and *Petrol AD* and 25.27% higher than *Diesel* prices of *Makpetrol AD* and *Energopetrol AD*.

Table 4.2 indicates the price change of *BMB 95* and *Diesel* from 2000 to 2010 before market liberalization. It is important to emphasize that within the presented time period, neither country had fully liberalized its market for oil derivatives.

Table 4.2: Price increase of *BMB 95* and *Diesel* from 2000 to 2010 before market liberalization (%)

<i>Company (BMB 95)</i>	2000-2010 Price Change (+/-)
<i>Makpetrol AD</i>	+274%
<i>NIS AD</i>	+258%
<i>INA AD</i>	+142.11%
<i>Energopetrol AD</i>	+240%
<i>Jugopetrol AD</i>	+128.21%
<i>Petrol AD</i>	+140.48%

<i>Company (DIESEL)</i>	2000-2010 Price Change (+/-)
<i>Makpetrol AD</i>	+73.53%
<i>NIS AD</i>	+213.11%
<i>INA AD</i>	+158.54%
<i>Energopetrol AD</i>	+176.47%%
<i>Jugopetrol AD</i>	+287.57%
<i>Petrol AD</i>	+182.05%

Source: Author's research

When the rise of the price of *BMB 95* and *Diesel* is summed up for the past decade, it is more than evident that each company gained a significant increase in its retail prices. Based on its averaged retail price, the biggest growth of *BMB 95* has been registered by *Makpetrol AD* with a 274% overall increase in the period from 2000 to 2010, followed by *NIS AD* (258%) and *Energopetrol AD* (240%). For the same period, a relevant increase, but with relatively slower growth dynamics, was also registered by *INA AD* (142%), *Petrol AD* (140%) and finally *Jugopetrol AD* (140.48%), which is the company with the lowest percentage increase of the retail price of *BMB 95* in the last ten years.

The rise of *Diesel* prices within the period from 2000 to 2010 occurred as a consequence of the much faster annual growth of average retail prices. *Energopetrol AD*, the company with the lowest overall increase in *BMB 95* has registered the highest overall growth of 287.57% of *Diesel* retail prices for the past ten years, followed by *NIS AD* (213.11%), *Petrol AD* (182.05) and *INA AD* (158.54%). Compared with its highest growth of *BMB* retail prices in the region, *Makpetrol AD* had registered the lowest overall increase in *Diesel* retail prices of 73.53% for the period from 2000 to 2010.

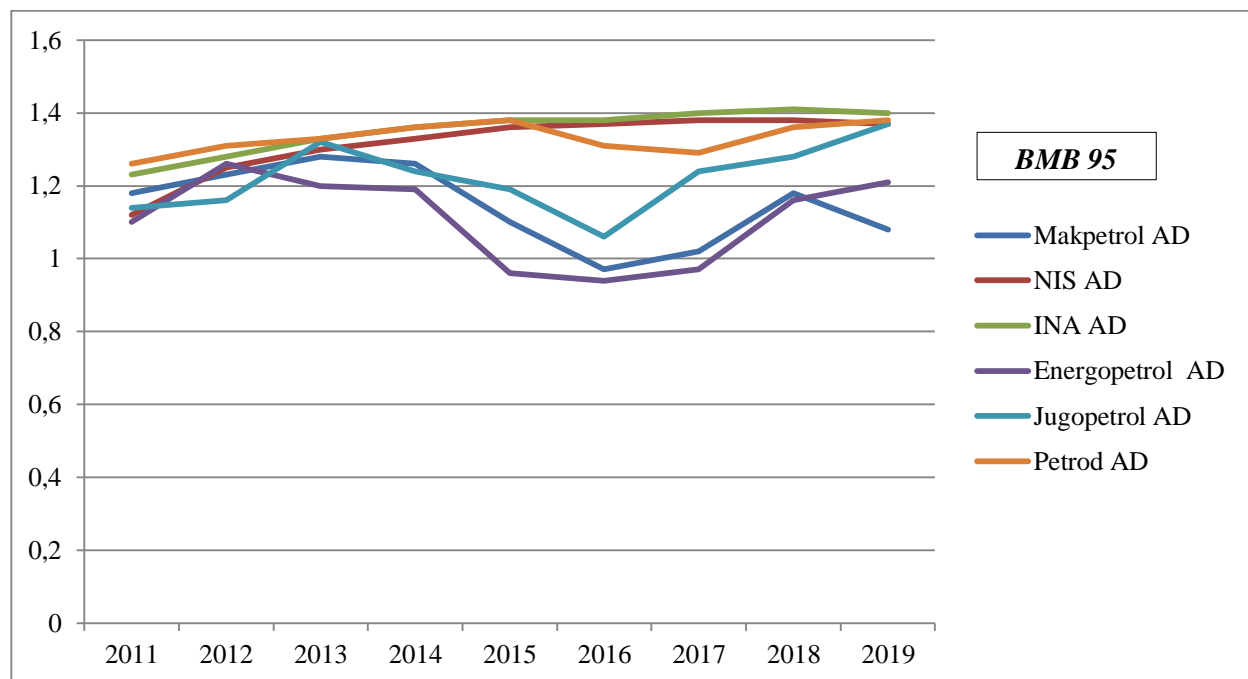
Generally, all companies have managed to maintain an exponential price curve due to its positive currency ratio, rising demand, and last but not least, the rising trend of the global oil prices, which reflected differently in each standard of the economy. Additionally, the price increase was noted as a result of the ever changing value of excise duties and VAT, which are the most variable parameters with dichotomous character, which can seriously increase or decrease the final retail price. Different management policies are an additional element which can, to a certain extent, contribute toward price restructuring policy by maintaining a secure position on the market. In the absence of fully liberalized

market, price regulations are in fact the most effective tool for adjusting oil retail prices. The more practical those measures are, the greater the confidence of oil companies in responding to market changes.

Oil retail prices tend to differ when they are a subject of different market structure. Frequent changes in standards and operations, can seriously destabilize the oil market and obstruct the efforts of other oil companies which are completely liberalized. It is obvious that free market is the only choice where an oil retail price does not have to be regulated on the basis of bureaucracy and personal decisions. This will generate equal benefits for oil companies participating on the market and for consumers. However, the doctrinal approach of market liberalization, materialized as an escape of any kind of state interference in business relations, can indeed have devastating effect on market players as equal as monopoly.

In absolute terms, liberalization has a multiple effect on each country's economy. The effectiveness of this process depends solely from the type of managerial and legal practices applied in different market scenario. Whether liberalization will initiate an increase or a decrease of oil retail prices is a question which can be addressed from both theoretical and practical aspect. Chart 4.3 shows the average *BMB 95* retail prices after market liberalization from the period of 2011 to 2019.

Chart 4.3: Average *BMB 95* retail prices after market liberalization from 2011 to 2019 (€/l)



Source: Author's research

As mentioned previously, only two countries/companies have managed to fully liberalize its market for oil derivatives – Serbia (*NIS AD*) in 2011 and Croatia (*INA AD*) in 2014. All other countries

are still operating within a regulated market, with price ceiling or fixed price mechanism applied. Thus oil retail prices of each company on the market are identical in value, with no price variations whatsoever. Referring to Chart 4.3., *Makpetrol AD* and *Energopetrol AD* have had the lowest average price of *BMB 95* in the region, with overall price decrease from 2014 to 2017 of 23.02% and 21.01% respectively. Similar trend was depicted in the case of *Jugopetrol AD*, with an overall decrease in oil prices from 2013 to 2016 of 19.17%. However, the downward price curve of *Jugopetrol AD* has managed to revive in the middle of 2016, where an uprising trend of retail prices of 28.82% was registered from 2016 to 2019. *Petrol AD* has also generated an overall growth of oil retail prices of 9.52% from the period of 2011 to 2015, with small price decrease of 1.53% from 2016 to 2017.

As of 2011, Serbia has fully liberalized its oil market by enabling the long-awaited method of free formation of oil derivative prices. In essence, the liberalization was aimed to stimulate more competition on the market and thus lower the prices of oil derivatives. However, in the case of Serbia, the liberalization process itself had a contra productive effect on the value of retail prices. This price variation is illustrated in Chart 4.3 where is more than evident that oil retail prices of *NIS AD* generated increase from 2011 to 2019. In the same fashion as Serbia, full market liberalization was also implemented in Croatia in 2014, which instead of a decline, caused prices to rise sharply.

Table 4.4: Price increase/decrease of *BMB 95* after market liberalization from 2011 to 2019 (€/l)

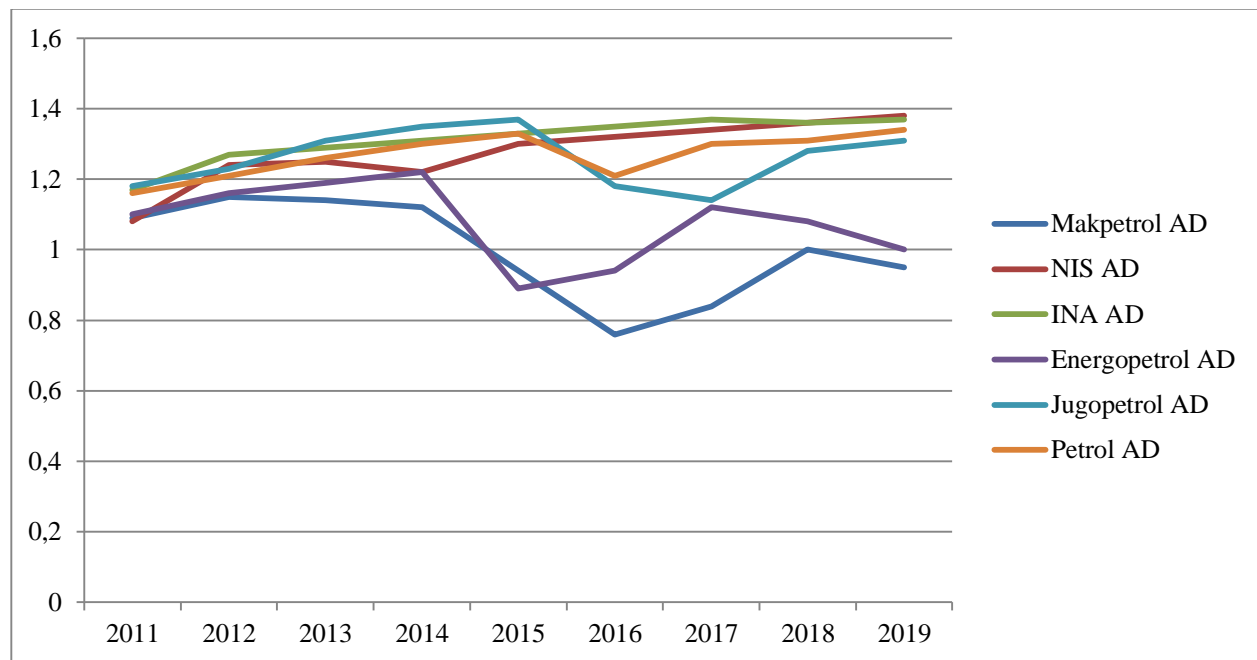
Company (<i>BMB 95</i>)	Price change 2011 – 2019 (+/-)	<i>NIS AD</i> Price change after market liberalization (+/-)	<i>INA AD</i> Price change after market liberalization (+/-)
		2011 – 2019	2014 – 2019
<i>Makpetrol AD</i>	-8.47%	+22.32%	+3.68%
<i>NIS AD</i>	+22.32%		
<i>INA AD</i>	+11.11%		
<i>Energopetrol AD</i>	+10%		
<i>Jugopetrol AD</i>	+20.18%		
<i>Petrol AD</i>	+9.52%		

Source: Author's research

The full market liberalization effect is displayed in Table 4.4 where the main focus is on the oil retail prices (*BMB 95*) of *INA AD* and *NIS AD*. Since the market was liberalized in 2011, it is more than noticeable that it has significantly increased oil retail prices of *BMB 95* in Serbia for 22.32% for period from 2011 to 2019. Since liberalization of oil derivatives in Croatia has started in 2014, a relative overall increase of 3.68% of oil retail prices was also noticed. When these numbers are interpreted in the context

of market liberalization, it can easily be confirmed that liberalization, instead of reducing, has actually stimulated higher oil retail for consumers in Serbia and Croatia. The most dramatic consequence of liberalization is practically visible in oil companies in Serbia and Croatia, which used the free market pricing system to raise margins and sell more expensive oil.

Chart 4.5: Average *Diesel* retail prices after market liberalization from 2011 to 2019 (€/l)



Source: Author's research

As shown in Chart 4.5 *Diesel* prices have followed a relatively cyclical trend, with simultaneously dramatic declines and express increase of retail prices. *Makpetrol AD* has registered an overall decline in *Diesel* retail prices of 34.48% from the period from 2012 to 2016 and have had the lowest *Diesel* price in the region, along with *Energopetrol AD*. Significant increase in *Diesel* retail prices was also achieved by *Petrol AD*, with an overall growth of 14.66% from 2011 to 2015. This uprising trend, however, has started to decline from 2015 to 2016, which decreased *Diesel* retail prices of *Petrol AD* for 9.02%. Similar growth pattern of *Diesel* prices was also registered by *Jugopetrol AD*, which for the period from 2011 to 2015 has managed to maximize its *Diesel* retail prices and gain an overall increase of 16.14%. Only two companies have gained continuous growth without any serious price fluctuations of *Diesel* retail prices – *NIS AD* and *INA AD*. After the completion of the market liberalization process, they both managed to maintain a remarkably high value of *Diesel* prices – the highest one in the region.

Table 4.6: Price increase/decrease of *Diesel* after market liberalization from 2011 to 2019 (€/l)

Company (<i>DIESEL</i>)	Price change 2011 – 2019 (+/-)	<i>NIS AD</i> Price change after market liberalization (+/-)	<i>INA AD</i> Price change after market liberalization (+/-)
		2011 – 2019	2014 – 2019
<i>Makpetrol AD</i>	-12.84%	+27.78%	+4.58%
<i>NIS AD</i>	+27.78%		
<i>INA AD</i>	+17.09%		
<i>Energopetrol AD</i>	-9.09%		
<i>Jugopetrol AD</i>	+11.02%		
<i>Petrol AD</i>	+15.52%		

Source: Author's research

Table 4.6 shows the sublimated effect that liberalization had on *Diesel* prices for the period from 2011 to 2019 with particular focus on *INA AD* and *NIS AD*. Along with *BMB 95* price growth, the retail prices of *Diesel*, after the implementation of full market liberalization, showed an express increase in value. The price increase was particularly evident at *NIS AD* which achieved a significant rise of 27.78% of *Diesel* prices after market liberalization, which are actually the highest prices of *Diesel* in the Ex Yu region. After market liberalization, a relevant rise of 4.58% of *Diesel* prices was also registered by *INA AD*.

If we compare these numbers with the value of *BMB 95* after market liberalization, it is more than evident that the prices of *Diesel* grew faster than the prices of *BMB 95*. *Diesel* prices of *NIS AD* were 5.46% higher than prices of *BMB 95* whereas *Diesel* prices of *INA AD* were 0.9% higher than the prices of *BMB 95*, after market liberalization. The rise of *Diesel* prices in the region was explicitly high due to the fact that *Diesel* has become extremely expensive all over the world. Refineries have modernized and reoriented themselves toward lighter fuels, on which they are trying to create added value. This means that there is more *BMB* and less *Diesel* fuels on the market and less *Diesel* with the same number of consumers' usually means higher prices. The continuous rise of *Diesel* prices is actually a result of the new regulations of productions, which entail different set of rules toward producing cleaner *Diesel* fuels, and an additional financial burden on refineries, by increasing their costs.

DISCUSSION

Theoretical perceptions regarding market liberalization are prone to have different interpretation once applied in practice. The way that liberalization has affected oil retail prices is relatively different, especially in those countries where this process has ended completely. This is the case with *NIS AD* and *INA AD* which both managed to set the highest prices of oil derivatives on its market. They have managed to capitalize on its leadership position on the market by utilizing its broad retail network as a competitive advantage. Liberalization, instead of advancing the competitive character of the market, has additionally strengthened the monopoly position of oil companies. Current positioning has indeed a negative effect on other oil companies on the market, by narrowing its opportunities to differentiate and compete on prices and quality. The negative effect of liberalization is mainly reflected on consumers, which expect a more differentiated offer and lower prices. In that context, liberalization had only removed government obstacles and enable market determined prices which have not generated yet the desired outcome. The inverse effect of liberalization on oil prices in Serbia and Croatia is mainly a consequence of the slow adaptation of the new instruments that are set to produce more quality fuel with relatively lower prices.

When the market is not ready, there are certain conditions as to whether liberalization should be carried out in the first place. The structure of the market and the number of oil companies are just one the few indicators whether the market has the right potential to be fully liberalized. That is the situation with North Macedonia and other countries in the region, where the process of liberalization is continuously delayed. When a single company has a dominant market share and the market is misbalanced in terms of competitive ratio, there is an opportunity for the leading company to abuse its position in the context of determining higher prices. Liberalization does not always correspond with the content of each market and the more homogenous the product is the lower the opportunities for market differentiation. Until the market does not change its operating policy, any attempt of the government to fully liberalize the oil market will be a complete failure. Indeed, when there are no conditions for full market liberalization, it is more effective for the government to regulate oil prices in order to avoid unwanted price increase. Therefore it is of utmost importance to stimulate new market entries which in turn will generate bigger competition and enable market liberalization to evolve naturally.

CONCLUSION

Liberalization, perceived from the market economy perspective, should essentially stimulate competition and contribute toward significant reduction in oil retail prices, not vice versa. The number of market players is crucial when it comes to oil price liberalization. Thus as the rivalry increases, a gradual decrease of oil retail prices is expected. A market responsible state, if such a thing exists within the oil

industry, provides everyone equal opportunities in the long run, which is actually the essence of any liberalization. The more equal these chances are, the less it is necessary for the state to interfere in the business.

Market liberalization is always an act of the state, and the greatest quality of market liberalization policy is in essence continuity. That is a constant effort to preserve the positive effects of liberalization and prevent monopolization. When the effect of liberalization becomes a part of the company's business culture and integral component of its social values, then it can be said that this process has succeeded, but not yet completed. Therein lies the answer to the question whether market liberalization is necessary in a first place. It is indeed necessary, but it does not end in one move. Liberalization is a time consuming process and as such imposes a series of legal instruments necessary for the implementation to be successful. The biggest issue is the lack of adequate regulations and mechanism that would force participants in the oil market to behave in a competitive manner. Oil companies should struggle to attract and gain consumers based on better service, quality and price, not on higher prices of oil derivatives. Nowhere in the world is there such a liberalized market which allows oil companies to gain extra profit selling oil derivatives, which is ultimately paid off by consumers. If oil margins start to grow uncontrollably, the government will be force to intervene and mitigate this impact by applying legal measures extracted from EU and other developed countries.

A liberalized market requires fair play and mutual respect of the principles of open competition. In the free price formation system with an open market competition, where one freely imports and exports its oil derivatives, rivalry among companies guarantees consumers the lowest possible price. Hence market liberalization does not imply arbitrary behavior of market participants but rather respect for those regulations of the government which controls that market.

REFERENCES

- Acheampong, T. & Ackah, I. (2015). Petroleum Product Pricing, Deregulation and Subsidies in Ghana: Perspectives on Energy Security, *MPRA Paper*, 1-12
- Association of Oil Companies of Serbia (2011). Analize tržišta derivata nafte Republike Srbije, Nacionalni Naftni Komitet Srbije - WPC, 1-15
- Bacon, R. & Kojima, M. (2010). "Rockets and Feathers: Asymmetric Petroleum Product Pricing in Developing Countries", *World Bank – Oil, Gas, Mining Policy Division Working Paper*. 1-43
- Bajo, A. & Klemencic, I. (2012). "Cijena nafte i naftnih derivata", *Porezni vijesnik*, 21 (7), 117-132.
- Baumol, W.J., Panzar, J.C., and Willig, R.D. (1982). *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich.
- Benedict, C., Jung, H.S., and Gupta, S. (2003). "Real and Distributive Effects of Petroleum Prices Liberalization: The Case of Indonesia. *IMF Working Paper*, 1-19.

- Carollo, S. (2011). *Understanding Oil Prices: A Guide to What Drives the Price of Oil in Today's Markets*. The Wiley Finance Series.
- Capece, G., Cricelli, L., Di Pillo, F., Levialdi, N. (2007). "Impact of Liberalization on Italian Retail Gas Prices, *Conference Paper: The 16th IASTED International Conference on Applied Simulation and Modeling*, 403-408
- Cavrak, V., Gelo, T., and Pripuzic, D. (2006). "Politika Cijena u Energetskom Sektoru I Utjecaj Cijena Energenata na Gospodarski Razvoj Republike Hrvatske", *Zbornik Ekonomskog Fakulteta u Zagrebu*, Vol. 4, 45-67
- Danwitz, T. (2006). "Regulation and liberalization of the European Electricity Market – A German View, *Energy Law Journal*, Vol. 27, 423-449
- Debab, N. and Radhi, S.J. (2011). "Effects of Trade Liberalization on Domestic Consumers Prices: A case study of Gulf Cooperation Council, *European Journal of Economics, Finance, and Administrative Science*, Issue 37, 148-159
- ERC. (2019). *Energy Regulatory Commission of North Macedonia*. ERC: <https://www.erc.org.mk/pages.aspx?id=18>
- European Commission (2018). *Excise duties Tables*. European Commission: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/energy_products/rates/excise_duties-part_ii_energy_products_en.pdf
- Fasoula, E. & Schweikert, K. (2018). "Price regulations and price adjustment dynamics: Evidence from the Austrian retail fuel market", *Hohenheim Discussion Papers in Business, Economics, and Social Sciences*, 1-21
- Husain, A.M., Arezki, R., Breuer, P., Haksar, V., Helbling, T., Medas, P., Sommer, M. (2015). "Global Implications of Lower Oil Prices", *Working Paper*, 1-41
- Garcia, J.P. (2010). "Dynamic pricing in the Spanish gasoline market: A tacit collusion equilibrium", *Energy Policy*, 38 (4), 1931-1937
- Goldthau, A. & Witte, J.M. (2008). *Global Energy Governance: The New Rules of the Game*. Brookings Institution Press.
- Kojima, M. (2013). "Petroleum product pricing and Complementary policies: Experience of 65 Developing countries since 2009" *Policy Research Working Paper 6396*, The World Bank Sustainable Energy Department Oil, Gas, and Mining Unit.
- Mitchell, J., Marcel, V., and Mitchell, B. (2012). What Next for Oil and Gas Industry? *Chatam House*. The Royal Institute of International Affairs, 1-108
- Musselli, I. & Zarrilli, S. (2005). "Oil and Gas Services: Market Liberalization and the Ongoing GATS Negotiations", *Journal of International Economic Law*, 8 (2), 551-581
- Nemac, F. & Saver, A. (1995), "Price Models for oil derivatives in Slovenia" Agency for Energy Restructuring Ljubljana, Slovenia, 87-95
- Joubert, P., Celestin, N., Celestin, T.S., and Ledoux, S. (2018). "The Impact of Liberalization on Petroleum Product Prices on the Economy of Cameroon", *Working Paper 346*, African Economic Research Consortium, Research Department, 1-66
- Price, W.C. (2007). "The effect of liberalizing UK retail energy markets on consumers", *Oxford Review of Economic Policy*, 21 (5), 128-144
- Pollitt, M.G. (2012). "The role of policy in energy transition era: lessons from the energy liberalization era, *Cambridge Working Paper on Economics* 1208, 1-29
- Porter, M.E. (1985). *The Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- Pintado, A.B. & Cavero, S. (2007). "The Spanish retail petroleum market: New patterns of competition since the liberalization of the industry", *Energy Policy*, 36 (2), 612-626
- Szulecki, K. (2016). "European energy governance and decarbonization policy: learning from the 2020 strategy", *Climate Policy*, 16 (5), 543-547

- Udovicki, K. & Djokovic, V. (2005). “Kvalitet i cenovna struktura naftnih derivata: Uvodne I metodoloske napomene”, *Quarterly monitor of economic trends in Serbia*, No.3 Oct-Dec, 1-9
- Wieringa, J.E. & Verhoef, P.C. (2007). “Understanding Customer Switching Behavior in a Liberalized Service Market: An Exploratory Study, *Journal of Service Research*, 10 (2), 174-186

Gönderilme Tarihi: 8 Ocak 2021; Revize Edilmiş Hali: 12 Şubat 2021; Kabul Tarihi: 12 Şubat 2021

TÜRK HAVA YOLU ENDÜSTRİSİNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK, GÜVEN, MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ VE MÜŞTERİ SADAKAT ARASINDAKİ İLİŞKİSEL MODEL¹

Ramis Kurt²

Öz

Küresel çapta rekabetin yaşandığı günümüzde işletmeler, sürdürülebilir başarıyı elde etmenin kısa dönemli firma stratejileri ile sağlanamayacağına farkına varmışlardır. Bu sebeple farklı arayış içerisine giren işletmeler sosyal sorumluluk faaliyetlerinin işletmelere uzun dönemli, sürdürülebilir bir rekabet avantajı sağladığını fark etmişlerdir. Buna ilave olarak sosyal sorumluluk faaliyetlerinin toplum refahına olan etkisi, toplumun tüm kesimlerince kabul görmektedir. Hava yolları sektöründe de ciddi bir rekabet söz konusudur. Firmalar farklılaşarak pazardaki payını arttırmak ve sürekliliği sağlamak istemektedirler. Müşteri yönüyle bakıldığında ise tüketiciler, firmaların KSS faaliyetlerine daha fazla katılmasını ve bu faaliyetlere daha fazla bütçe ayırmasını beklemektedir ki son yıllarda sosyal sorumluluk eğilimi tüketicilerin tüketimlerine ve satın alma davranışlarına ciddi etki etmektedir. Müşteri sadakati, şirketlerin bir pazarlama aracı olarak Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) kullanarak etkilemeye çalıştıkları en temel tüketici davranışlarından biridir. Hava yolu endüstrisindeki firmalar, mevcut ve potansiyel tüketicilerin KSS faaliyetlerini nasıl değerlendireceklerini ve daha da önemlisi bu faaliyetlerin daha sadık müşterilere yol açıp açmayacağını merak etmektedirler. Hava yolu endüstrisinde, firmalar KSS politika girişimlerini giderek daha fazla formüle ediyor ve uyguluyor. Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye hava yolu pazarında müşteri bilgi ve görüşlerini incelemek ve KSS ile müşteri sadakati arasındaki ilişkiyi incelemektir. Ayrıca KSS'nin müşteri tatmini ve güvene etkisi olup olmadığı da analiz edilecektir. Çalışma için veri toplamak amacıyla Türkçe anket online olarak hazırlanmış ve yapılmıştır. Sık uçuş yapan kişiler çalışmanın hedef kitesini oluşturmaktadır. Araştırma kapsamınca 405 kişi ile anket çalışması yapılmıştır. Bunlardan 332 katılımcının cevapları çalışma için uygun görülmüştür. Analiz için yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda kurulan model anlamlı çıkmıştır. Hava yolu firmalarının firmalarında yaptığı sosyal sorumluluk faaliyetlerinin güven ve müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır, ancak müşteri sadakat üzerinde pozitif etkisi olduğu bulunmamıştır. Hava yolları firmaları sosyal sorumluluk faaliyetlerini arttırdığında müşterilerin firmaya güveni ve müşteri memnuniyeti artacak bu da firmanın yararına olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Müşteri Sadakati, Müşteri Tatmini, Güven ve Hava Yolları

Jel Kodu: M 30, M 31,

RELATIVE MODEL BETWEEN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, TRUST, CUSTOMER SATISFACTION AND CUSTOMER LOYALTY IN THE TURKISH AIRLINE INDUSTRY

Abstract

In today's world of competition on a global scale, businesses have realized that achieving sustainable success cannot be achieved with short-term company strategies. For this reason, businesses that are in a different search have realized that social responsibility activities provide businesses with a long-term, sustainable competitive advantage. In addition, the impact of social responsibility activities on the welfare of society is accepted by all segments of the society. There is serious competition in the airline industry as well. Firms want to differentiate and increase their market share and ensure continuity.

¹ Bu çalışma 5. Uluslararası Marmara Sosyal Bilimler Kongresi Imascon 2020 Güz Kongresinde sözlü olarak sunulmuş bildirinin genişletilmiş halidir.

² *Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Doktora Öğrencisi, Tez Aşaması. Bursa/Türkiye-Orcid No: 0000-0001-6562-4963- Ramis.kurt1625@gmail.com

From the customer perspective, consumers expect companies to participate more in CSR activities and allocate more budgets for these activities, which in recent years has a serious impact on consumers' consumption and purchasing behavior. Customer loyalty is one of the most fundamental consumer behaviors that companies try to influence using Corporate Social Responsibility (CSR) as a marketing tool. Companies in the airline industry wonder how current and potential consumers will evaluate their CSR activities and, more importantly, whether these activities will lead to more loyal customers. In the airline industry, firms are increasingly formulating and implementing CSR policy initiatives. The main objective of this study is to analyze customer information and their views on Turkey airline market, and examine the relationship between CSR and customer loyalty. It will also be analyzed whether CSR has an impact on customer satisfaction and trust. In order to collect data for the study, the Turkish survey was prepared and conducted online. Frequent flyers are the target audience of the study. Within the scope of the research, a survey was conducted with 405 people. Answers of 332 participants were deemed appropriate for the study. Structural equation model was used for analysis. As a result of the analysis, the model established has been found to be meaningful. Social responsibility activities of airline companies have a positive effect on trust and customer satisfaction, but it has not been found to have a positive effect on customer loyalty. When airline companies increase their social responsibility activities, customers' trust in the company and customer satisfaction will increase, which will benefit the company.

Keywords: Corporate social responsibility, Customer Loyalty, Customer Satisfaction, Consumer Trust and Airlines

Jel Classification: M30, M31,

GİRİŞ

Bugünün iş dünyasında müşteriler, giderek artan oranda firmaların sosyal sorumluluk girişim ve faaliyetleri ile ilgilenmelerini beklemektedir. Hatta bu beklentiler, bir süre sonra beklentiden çıkmakta ve firmalar üstünde bir baskı oluşturmaktadır. Bu baskılar sonucu ya da kendi yönetim stratejisi olarak sosyal sorumluluk faaliyetlerinde bulunan, bu bilince sahip işletmeler ise toplumda kabul görmektedir. Bu firmalar kendi marka değerlerini arttırırken topluma da bir değer katarlar. Ayrıca firmalarda bu tarz girişimleri bir rekabet avantajı olarak görmektedirler. Günden güne artan rekabet ortamında firmalar birbirinden farklılaşabilmek adına çeşitli stratejiler denemektedir. Çünkü günümüzde daha bilinçli hale gelen müşterilerin ürün ve hizmetleri tercih ederken dikkat ettikleri tek şey “fiyat” olmaktan çıkmıştır. Müşteriler fiyatın yanında ürün ve hizmetlerin kendilerini duygusal yönden tatmin edip etmeyeceğine ve ayrıca bu ürün ve hizmetin toplumsal faydasının olup olmadığına bakmaktadır. Buna ilave olarak ürün ve hizmetin sahip oldukları özelliklerin yanında müşteriler, firmaların sahip olduğu özellikleri de dikkate alıp tercihlerini yapmaktadırlar. Kurumsal sosyal sorumluluk kavramının çok hızlı şekilde yayılması, konu ile ilgili yapılan çalışmaları da arttırmıştır. Geçmişte yapılan bazı kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarını incelediğimizde, birçok farklı örnek ile karşı karşıya kalırız. Amerika’da yapılan bir çalışmada da tüketicilerin etik kurallara göre üretilmiş ürünleri daha çok talep ettikleri tespit edilmiştir (Auger vd., 2003: 281-304). Williams tarafından yapılan bir çalışmada KSS’ye önem veren işletmelerin ürünlerinin daha çok rağbet gördüğü sonucuna ulaşılmıştır (Williams, 2005: 34-35). Bazı işletmeler KSS faaliyetlerinin firmalar için ekstra maliyet oluşturduğunu düşünmektedir. Fraser tarafından yapılan bir çalışmada KSS faaliyetlerinde bulunan firmaların finansal tabloları, bu faaliyetlerde bulunmayanlara göre daha iyi çıkmıştır (Fraser, 2005: 43-47). Graves ve arkadaşları tarafından yapılan bir çalışma da sosyal performansı yüksek olan firmaların

hisse senetleri daha fazla tercih edilmiştir (Graves vd., 1994:1034-1046) ve birçok fon ve kurumsal yatırımcının yatırım yapmadan önce dikkat ettiği konulardan birisi firmanın sosyal sorumluluk performansı olmuştur (Yönet, 2006: 253).

Havacılık sektöründe de müşteriler sosyal sorumluluk faaliyetlerinin uygulanması gerektiğini düşünmektedir. Bu sektör rekabetin çok yoğun yaşandığı bir sektördür. Havacılık sektörü kaçınılmaz bir şekilde çevre ve toplum üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Giderek bilinçlenen toplum fertleri, sivil toplum kuruluşları hatta bazı durumlarda hükümetler, firmaları operasyonları sonucunda toplum ve çevrede oluşan kötü etkinin azaltılması için uyarmakta ve bazı önlemler alınması gerektiği konusunda onları zorlamaktadır. Göreceli olarak satın alınabilir ve hızlı ulaşım sağlayan hava yolları firmaları birçok müşteriye hizmet sunmaktadır ve artık hayatımızın bir parçası haline gelmiştir (Romanova, 2004:133). Hava yolları taşımacılığı global, teknolojik olarak gelişmiş ve dinamik büyüyen bir endüstridir (Lazar, 2003: 247). Hava yolları firmaları için sürdürülebilirlik adına müşterilerin artan taleplerine cevap verebilmek gerekli hale gelmiştir ki bu ekonomik sürecin, toplumsal gelişmenin ve çevresel sorumluluğun balansı sonucu oluşur. Özellikle firmaların toplumsal, çevresel, etik bunun yanında insan hakları ve müşteri ihtiyaç ve talepleri ile ilgili sorumluluk bilinci ile yaptığı girişimleri firmaların paydaşları ile yakın ilişkiler kurması adına temel stratejilerdir. Bu sebepten rahatlıkla söyleyebiliriz ki kurumsal sosyal sorumluluk girişimleri tüm taraflar (devlet, firma, müşteriler, toplum) için fayda sağlar. Bu yüzden de bu taraflar firmaya karşı pozitif tutum, davranış, algı geliştirirler ki bu da firma için değişik formlarda fayda oluşumu anlamına gelmektedir. Türkiye’de de hava yolları firmaları yoğun rekabet ortamında, hem bilinçlenen tüketicilerin baskılarına karşılık vermek amacıyla hem de sosyal sorumluluk girişimlerini bir pazarlama aracı olarak görmeleri münasebetiyle bu türlü girişimlere firmalarında artan oranda yer vermektedirler. Fakat hava yollarındaki firmalar, sosyal sorumluluk girişimlerine yatırımda bulduklarında ve bu yatırımları, firmanın promosyon ve pazarlama aracı olarak gördüklerinde (Valor, 2005: 191-212), bu türlü girişimlerin olası etkilerini, özellikle bu tür girişimlere karşı müşterilerin düşüncelerini, onlara olan etkisini ve bu etkinin, müşteri-firma ilişkisine nasıl yansıdığını öğrenmek isterler. İşletmeler tarafından uygulanan KSS faaliyetlerinin güven, memnuniyet ve sadakat gibi faktörlerin üzerindeki etkilerinin bilinmesi, işletmelerin bu faaliyetlerinin etkinliğini arttıracaktır.

Bu çalışmanın amacı; firmaların uyguladığı KSS faaliyetlerinin güven, memnuniyet ve sadakat üzerinde nasıl etkilerinin olup olmadığını PLS-Sem yöntemi ile araştırmak ve ilgili paydaşlara strateji önerilerinde bulunmaktır.

1.LİTERATÜR TARAMASI

1.1. Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS)

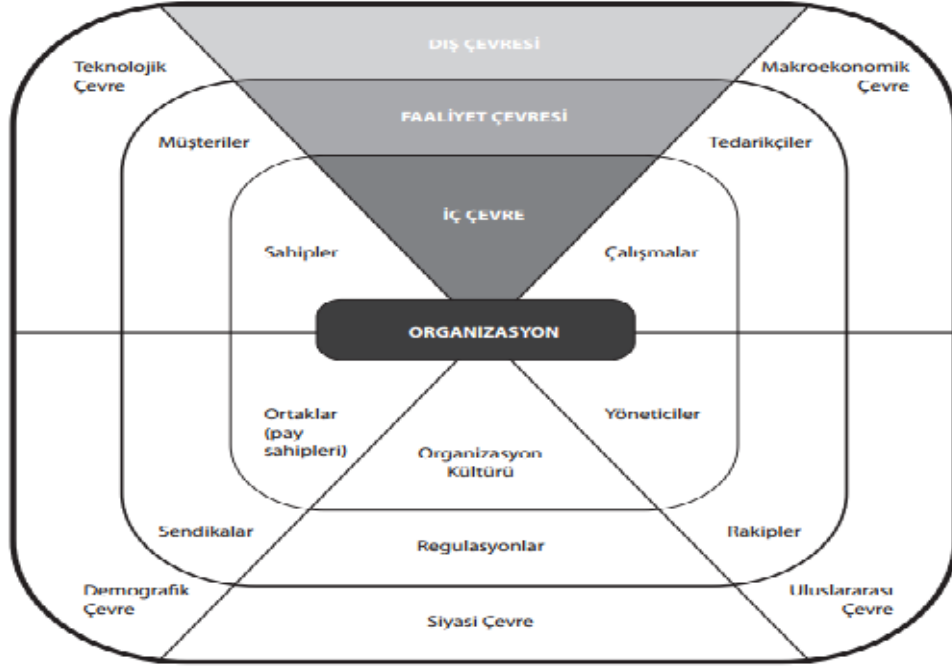
Kotler’e göre kurumsal sosyal sorumluluk “sosyal amaçları desteklemek ve kurumsal sosyal sorumluluk yükümlülüklerini tamamlamak için kurum tarafından bizzat üstlenilmiş büyük çaplı faaliyetlerdir” (Kotler, Lee, 2008: 3). İşletmeyle ilgili tarafların (çalışanlar, tüketiciler, hissedarlar ve tüm toplum) hiçbirinin çıkarlarına zarar verilmeden işletmenin ekonomik faaliyetlerinin yönetilmesidir”

(Dinçer, 1998: 43). İşletmelerin karar verirken kişisel ve örgütsel faaliyetlerin, sosyal sistemde oluşturacağı etkileri değerlendirme zorunluluğu ve işletmelerin hedeflerine ulaşmak amacıyla aldığı kararların kamu üzerinde oluşturacağı etkinin birçok boyutu ile düşünülmesi gerekliliğidir (Peltekoğlu, 2005: 189). Bir başka tanıma göre en geniş anlamıyla kurumsal sosyal sorumluluk, işletmeler faaliyetlerini yürütürken sadece paydaşlarına karşı sorumluluk üstlenmemektedir; aynı zamanda işletmenin üstlendiği tüm sorumlulukları işletmenin içindeki tüm süreçlere yaymak ve bu şekilde oluşan etkiyi ölçmek, belirli periyotlarda denetlemek ve raporlamak süreçlerini de içermektedir. Tüm bu süreçlerin işletmeye sağladığı faydalar ise bazı durumlarda ekonomik fayda boyutuna ulaşabilmektedir (Balabanis vd. 1998: 25-44). Firmaların sosyal sorumluluk adına yaptığı girişimler ise onların uzun dönemde başarılı olmasını sağlamakta ve kârlarını güvence altına almaktadır. Ayrıca bu girişimler, firmanın itibarının artmasını ve çalışanların firmaya bağlılığını artırır. Bu faktörler de rekabetçi avantaj için ana unsurlardır (Sen vd. 2011: 17). Müşteriler açısından bakıldığında, iş dünyasında en önemli tarafı temsil etmektedirler. Onlar firmaların sosyal sorumluluk bilincinde olmalarını görmek isterler. Ayrıca müşteriler bu sosyal bilinci gösteren firmaları ödüllendirmeye hazırdırlar. Bu yüzden günümüzde, müşterilerin artan bir grubu firmaların “sürdürülebilir” ürünler ve ürün sistemleri üretmelerini beklemektedir. Bu artan yeni müşteri grubu, araştırmacılar ve ekonomik bilimciler tarafından kendilerinin “gelişmiş, çevresel ve sosyal bilinçli” olarak isimlendirilmesine sebep olmuştur (Forster, 2007: 81). Müşteriler kendi değerlerini taşımayan firmalardan artan oranda uzaklaşmakta ve bu gerçekleştiğinde müşteriler artık o firmanın ürünleri ile ilgilenmemektedir. Tüketici davranışının dinamiğine göre firmalar davranışlarını müşteri ihtiyaç ve taleplerine göre yönetmelidirler. Avrupa Birliği de çok yoğun bir şekilde firmaların sosyal sorumluluk adına gerekli aksiyonları göstermesi adına kampanyalarını yürütmektedir (Hsin vd. 2012: 49-50). Bu ve buna benzer sebepler ile hava yolları firmaları, artan bir oranda sosyal sorumluluk projelerini, girişimlerini hazırlamakta ve uygulamaktadırlar. Bu Avrupa’da geçerli olduğu gibi Türkiye için de geçerlidir.

1.2.Önemli Bir Tanımlama Ögesi “Paydaşlar”

Firmalar pazar da birçok kesimle iç içedir ve bu kesimler ile karşılıklı ilişki içerisine girerler. Bu kesimler ile ilişkileri iyi yönetebilir ise işletmeler başarılı olurlar. Yazında “paydaşlar” diye bir kavram vardır. İşletme ile ilişkide olan yaptığı faaliyetler ile işletmeyi etkileyen ve işletme tarafından yapılan faaliyetlerden de etkilenen taraflara paydaş denir (Baron, 2000:571). Kısacası işletmeden fayda sağlayan bireyler ve kurumlara paydaşlar diyebiliriz. Demografik çevre, teknolojik çevre, kültürel çevre, makroekonomik ortam, uluslararası çevre dış çevreyi oluşturur(Şekil-1.) Paydaşları iki gruba ayırabiliriz: “**İşletme içi paydaşlar:**” Firma sahipleri, çalışanlar, yöneticiler. “**İşletme dışı paydaşlar:**” Müşteriler, rakipler, toplum, tedarikçilerden oluşmaktadır. İşletmenin bu iki çevredeki tüm paydaşlara karşı sorumlulukları vardır. Kurumsal Sosyal Sorumluluk, bu sorumlulukların hepsini kapsamaktadır. Aşağıda belirtildiği gibi sorumluluk alanları gösterilebilir (Aktan, 1999: 11). Rakip işletmelere karşı olan sorumluluklar, ürünlerini tedarik ettiği firmalara karşı sorumluluklar içinde yaşamını sürdürdüğü

ülkeye, devlete karşı sorumluluklar, işletmenin müşterilerine karşı sorumlulukla, işletmede çalışan bireylere karşı sorumluluklar, içinde bulunduğu çevreye, doğaya karşı sorumluluklar.



Şekil-1: Organizasyonun Doğrudan ve Dolaylı İlişki İçerisinde Bulunduğu Çevre
Aktan (1999: 11)

1.3. Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Artış Nedenleri

Günümüzde tüketicilerin bilgi kaynaklarına ulaşması çok kolay hale gelmiştir. Müşteriler, işletmeler ve faaliyetleri hakkında çok kısa sürede doğru bilgiye kolaylıkla ulaşabilmektedir. Tüketicilerin bilinçlenmesi firmaların faaliyetlerini yaparken yasalar ve yönetmelikler dışına çıkmadan bu faaliyetleri yapmasını sağlamaktadır. Ayrıca artan çevresel duyarlılık, uluslararası standart ve normlar, devletin yetersiz denetimleri, özel sektörden beklentilerin artmasına sebep olmuştur. Bu beklentiler de işletmeleri değiştirmeye itmektedir. İşletmelerin sosyal sorumluluklarına daha fazla eğilmesine, önem vermesine sebep olan faktörler şunlardır (Robbins, 1994:122): **Ekonomik Nedenler:** Burada tamamen işletmenin ekonomik kazançları ön planda tutulmaktadır. Carroll'a göre kurumsal sosyal sorumluluk işletmelerin rekabet avantajını korumasını, kârlılıkta maksimum seviyeye ulaşmasını ve bunda sürekliliği sürdürebilmesini, örgütsel düzeyde etkinliği sağlamalıdır (Carroll, 1991: 39-48). **Kanuni Sorumluluk:** İşletmeler faaliyette bulunurken uymak zorunda olduğu yasa ve yönetmelikler vardır. Bu yasa ve yönetmelikleri göz önünde bulundurarak faaliyetlerini devam etmelidir (Çerik, 2008: 587-604). **Toplumsal Ahlaki Sorumluluklar:** İşletmeler faaliyetlerini sürdürürken adil ve dürüst hareket etmelidirler. Toplumla zarar verebilecek faaliyetlerden uzak durmalıdırlar (Nalbant, 2005:193-201). **Hissedarlara Karşı Sorumluluk:** İşletme sahipleri, işletmelerini kurarken kâr amacı gütmektedirler. Bu kişilere göre işletme en iyi kâr yaptığı oranda en iyi işletmedir (Takol, 1997: 24). İşletmenin ilişkili olduğu, ilgi alanında bulunan toplumun refahının sağlanması, arttırılmasını amaçlayan

işletmenin tüm faaliyetleri sosyal sorumluluk kapsamına girer (Charles, Jones, 1989: 48). Sosyal sorumluluk işletmenin uzun vadedeki değerinin ve buna bağlı olarak işletme sahiplerinin kazançlarının artmasını sağlar. **İşletmenin Firma Çalışanlarına Olan Sorumlulukları:** İşletmeler büyüdükçe, personel sayısı arttıkça, çalışanlar uzmanlaştıkça, çalışanlar çevreleri ile işletmeyi etkilerler ve bu da işletme verimliliğini etkiler. Çalışanlar sadece maddi çıkarları gözetmemekte ayrıca manevi değerlere de sahip bireylerdir. Maddi ve manevi olarak tatmin edilemeyen çalışan, çalıştığı yere katkı sağlaması ve verimli çalışması olanaksızdır. Bu sebeple işletme sahipleri çalışanların bu ihtiyaçlarını karşılamalıdır. Morali varken çalışanların, morali olmayan çalışanlara göre daha fazla üretim yaptığı gözlemlenmiştir (Güngör,1997: 75). **İşletmenin İçinde Bulunduğu Toplumun Talepleri:** Daha önceleri sadece ekonomik beklentiler içerisinde bulunan toplum, 1960'lı yıllardan sonra bilinçlenmenin de etkisiyle sosyal beklentiler içerisine de girmiştir. **Kârlılığı Uzun Döneme Yayma:** İşletmeler sosyal sorumluluk bilinci ile davrandığında toplumda oluşturduğu olumlu imaj, işletmeleri uzun dönemde daha kârlı hale getirir. **Etik Kurallar:** Etik değerlerin tanımlanması, uygulanması, hedefleri, müşteriler ile uzun süreli ilişki kurmak isteyen firmalar için çok daha gerekli ve önemli bir hale gelmiştir. Freeman and Gilbert'e (1988) göre sosyal sorumluluk stratejilerini etik değerler ile bütünleştiren firmalar rekabetçi avantaj elde edebilirler. **Olumlu İmaj:** İşletmenin imajı olumlu ise müşteriler tarafından iyi bilinen bir imaj ise işletme için bu bir kazançtır. Çünkü bu olumlu imaj müşterinin iletişim algısında etkilidir (James, 2004: 266-277). Bu şekilde KSS algısının olması müşterinin, marka imajına olumlu katkıda bulunur. **Yasal Müdahaleleri Minimuma İndirme:** Sosyal sorumluluk bilincine sahip işletmeler, faaliyetlerini bu doğrultuda yapacakları için devletin yasal düzenlemelerinin minimum seviyeye inmesini sağlayacaklardır. **Daha Yaşanabilir Bir Çevre:** İşletmeler yasa ve yönetmeliklere uygun faaliyetlerde bulunduğu zaman sosyal sorunlar çözülecektir ve daha yaşanabilir bir çevre oluşacaktır.

1.4. Geçmişte Konu İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Geçmişte konu ile ilgili birçok farklı alanda farklı değişkenleri içeren bazı çalışmalar yapılmıştır. Örneğin: Yusof, Manan, Karim, Kassım (2014), tarafından finansal kurumlarda yapılan çalışmada KSS girişimleri 4 faktör altında incelenmiş ve bunların doğrudan müşteri sadakati etkisine bakılmıştır (Yusof vd. 2014:372). Çalışmada regresyon analizi kullanılmıştır ve bu çalışma sonucunda, müşteri odaklılık, yeşil çevre anlayışı, etik, hayırseverlik sadakat üzerinde pozitif yönde büyük bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Çalışma modeli, çok basit bir model ve değişken sayısı az olduğundan çalışmamızda bu modelin daha gelişmiş hali tercih edilmiştir. Bir başka çalışma Park, Lee, Kim (2013) tarafından Güney Kore'de eğitim sektöründe yapılmıştır (Park vd. 2013-125). Uzman Güveni; tüketicinin, firmanın işini iyi, profesyonelce yapabilmesine inancı. Dürüstlük Güveni; tüketicinin, firmanın işini kanun ve yasal düzenlemeler çerçevesinde yapabilmesine inancı, Sosyal Yardımseverlik Güveni; tüketicinin, firmanın toplum refahını yükseltme düşüncesine sahip olduğuna inancıdır. Çalışmada, "Doğrulamalı Faktör Analizi ve Yapısal Eşitlik Modeli" kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, firmanın ekonomik ve yasal sorumluluk aktiviteleri, firmanın itibarını olumlu yönde etkiler. Firmanın ekonomik, yasal, etik, yardımseverlik sorumluluk aktiviteleri firmaya karşı müşteri güveni oluşturur.

Firmanın ekonomik, yasal, etik, yardımseverlik sorumluluk aktiviteleri, firmanın itibarı üzerinde olumlu etkiye sahiptir. Firmanın etik ve yardımsever sorumluluk aktiviteleri, firmanın itibarı üzerinde etkiye sahip değildirler. Çalışmada “üç farklı değişken” şeklinde incelenen güven, çalışmamızda “tek değişken” altında incelenmiştir ve bu çalışmada “firma itibarına olan etki”ye bakılırken, çalışmamızda “müşteri sadakatine olan etki” incelenmiştir. Yine başka bir çalışma da Liu, Wong, Rongwei, Tseng (2013) tarafından gazino sektöründe yapılmıştır. (Wong vd.2013) Çalışmada “yapısal eşitlik modeli” kullanılmıştır. Çalışma sonucunda şu bilgilere ulaşılmıştır: Firmanın, direkt topluma ve hissedarlarına yönelik kurumsal sosyal sorumluluk girişimlerine karşı müşterinin algısı ile sadakat olumlu yönde birbirlerine bağlıdır. Müşterinin marka tercihi, sadakati ile pozitif bir ilişkiye sahip olduğu bulunmuştur. Marka tercihi, topluma ve hissedarlara yönelik algılanan kurumsal sosyal sorumluluk girişimleri ile sadakati arasında etkili aracı rol oynadığı tespit edilmiştir. Bu çalışmanın modeli basit bir model ve değişken sayısı az olduğundan eleştirilebilir. Yine bu çalışmada kurumsal sosyal sorumluluk girişimleri, iki değişken olarak ele alınmıştır. Çalışmamızda ise bir tek değişken ele alınmış, bu tek değişken buradaki iki farklı değişkeni de içermektedir.

2. ARAŞTIRMANIN DEĞİŞKENLERİ

2.1. Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS)

Avrupa Komisyonu'nun tanımına göre kurumsal sosyal sorumluluk, “firmaların toplum üzerindeki etkilerinin sorumluluğudur” (European Commission, 2011). Yine bir başka tanımda, Kotler ve Lee KSS'yi, “firmanın uygulamaları ve firma kaynaklarının katkıları ile toplum refahını arttırmaya yönelik firmaların sorumluluklarıdır” (Kotler, Lee,2005: 208) diye belirtmişlerdir. KSS girişimleri geniş bir şekilde firmaların algılanan sosyal sorumlulukları olarak kavramsallaştırılmaktadır (Sen vd. 2001-Dacin, Brown, 1997:218). Müşteriler firmayı ve onun ürünlerini KSS bakımından değerlendirirler. Negatif KSS girişimleri daha etkili ve pozitif olanlardan daha zararlı etkilere sahiptir. Bununla beraber pozitif girişimler, firma ve firmanın ürünü üzerinde olumlu bir etki sağlamaktadır (Biehal, Sheinin, 2007: 12-25).

2.2. Güven

Müşteri güveni, uzun dönemde firmaların ürün veya hizmetleri ile tamamen müşterilerin kendi yararına hizmet edileceği inancına sahip olmalarıdır (Crosby vd. 1990: 68-81). Diğer bir tanımda ise “güven”, müşteri ve firma arasındaki uzun dönemli ilişkilerin oluşturulması ve korunması için ön koşuldur (Morgan, Hunt,1994: 20-38). Güven, ilişkisel pazarlamada gereklidir ve o müşteriyi tutmada ve onları sadık kılmada önemli bir rol oynar (Morgan, Hunt, 1994: 20-38). Reichheld ve Schefter'e göre “müşterilerin sadakatini kazanmak için öncelikle firmalar, onların güvenini kazanmak zorundadır” (Reichheld, Schefter 2000: 105-113).

2.3. Tatmin

Müşteri tatmini, firmanın rekabetçi avantajı ve müşterileri elinde tutabilmesi için önemli bir faktördür (Siskos, vd. 1998:175-195). Tatmin ürünün performansı, beklenen performans ile eşit veya beklenen performanstan fazla olduğu zaman ortaya çıkar.(Yuksel, Rimmington, 1998: 60-70) ve farklı

müşteriler aynı deneyim ve ürün için farklı tatmin derecelerine sahip olacaktır (Ueltschy, vd.2007: 410-423). Pazarlama literatüründe tatmin önemli bir firma strateji unsuru olarak tanımlanır (Fornell, vd. 2006: 3-14). Ayrıca o uzun dönem kârlılık ve pazar değeri için firmanın önemli bir itici gücüdür (Oh, vd. 2013:273- 295).

2.4. Sadakat

Müşteri sadakati firmanın yaşamını sürdürebilmesi ve büyüebilmesi için önemli bir amaç olarak düşünülür. Müşteri sadakati inşa etmek sadece başlıca pazarlama amacı değildir (Mandhachitara, Poolthong, 2011: 122-133). O ayrıca sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmek için önemli bir unsurdur (Dick, Basu, 1994: 99-113). Oliver'a göre sadık müşteriyi tutmak firmanın kârını maksimize etmesi adına kritiktir (Oliver,1999: 33). Yine Ailawadi ve Keller (2004)'e göre müşteri sadakati müşterilerin daha fazla almasını sağlayarak, kârın artmasını sağlar (Ailawadi, Keller, 2004: 331).

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1 Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, Türk hava yolları sektöründe kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin güven, müşteri tatmini ve sadakat üzerindeki etkilerini PLS-Sem yöntemi ile araştırmak ve ilgili paydaşlara strateji önerilerinde bulunmaktır.

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklem Büyüklüğü

Araştırmanın ana kütlesi, sık uçuş yapan tüketicilerden oluşmaktadır ve tüketicilerin son 6 ayda yaptığı uçuşlar dikkate alınmıştır. Ana kütlenin tamamına ulaşmak zaman ve maliyet faktörleri göz önüne alındığında, mümkün olmadığından, araştırmanın kapsamına sadece yurt içi uçuşlar ve yerli tüketiciler çalışmaya dâhil edilmiştir. Tesadüfi olmayan örnekleme yöntemi zaman ve maliyet kısıtı sebebiyle örnekleme yöntemi olarak kullanılacaktır. Kolayda örnekleme yoluyla da örnekler seçilecektir.

Araştırmamız için örnek büyüklüğünün $e=0,05$ ve $\alpha= 0,05$ düzeyine göre hesaplaması yapılmıştır. Ana kütleyle ait varyansların ve standart sapmaların bilinmesi çok zordur. Bu yüzden bunların tahmin edilmesi gerekmektedir. Bu tahmini oranlar üzerinden yapabiliriz. $\pi(1-\pi)$ 'nin en yüksek olduğu $(0,5*0,5=0,25)$ değeri esas alınabilir, oranlar hakkında bilgimiz olmasa bile formüldeki 'e' değeri oransal ve gerçek değerlerden hangi oranda bir yanılmanın kabul edilebilirliğini göstermektedir. Güven sınırına ait standart sapma miktarı ise Z değeri ile gösterilmektedir. (Kurtuluş, 1998: 235). $n= \pi (1-\pi) / (e/z)^2$ formülünden; $n= 0,5*0,5 / (0,05/1,96)^2$ $n= 384$ olarak hesaplanır.

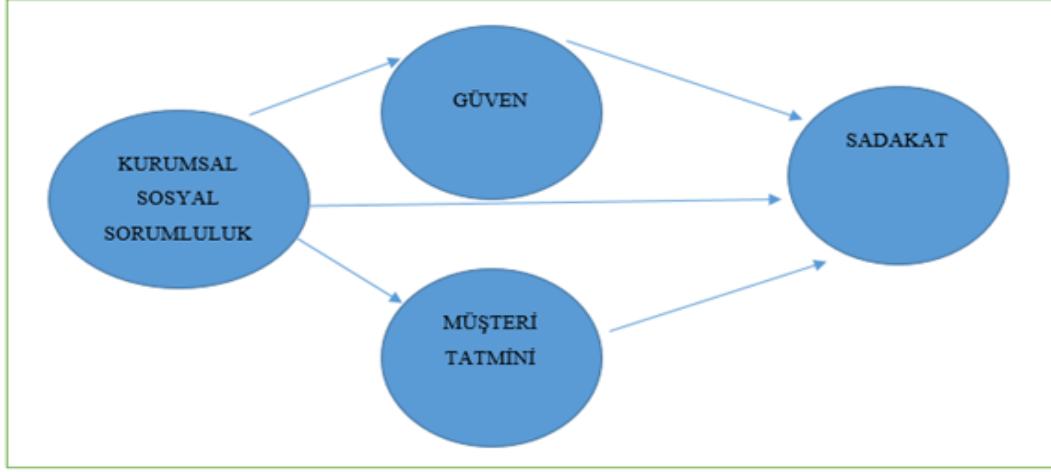
Veri toplamak amacıyla Türkçe anket online olarak yapılmıştır. Araştırma kapsamınca 405 kişi ile anket çalışması yapılmıştır. Bunlardan 332 katılımcının cevapları çalışma için uygun görülmüştür.

3.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Geçmişte yapılan birçok çalışma, kurumsal sosyal sorumluluk girişimlerinin sadakat üzerine etkilerini finansal kurumlarda, eğitim sektöründe ve gazino sektörüne kadar farklı sektörlerde ele almışlardır. Bu çalışmada ise global çapta çok çetin bir rekabetin yaşandığı, firmaların müşteri sadakatine geçmişte hiç olmadığı kadar önem verdiği, bunun için çok farklı stratejiler, politikalar, özel

programlar geliştirdiği ve günden güne pazar payının küçülme riski olasılığı diğer sektörler nazaran daha büyük olan havacılık sektöründe kurumsal sosyal sorumluluk girişimlerinin sadakat üzerine etkisine bakılacaktır. Yine diğer çalışmalardan farklı olarak, o çalışmalarda hiç analiz edilmemiş olan “Müşteri Memnuniyeti” modele eklenerek, kurumsal sosyal sorumluluk üzerinden ve direkt olarak onun sadakate etkisi havacılık sektöründe incelenecektir.

Araştırmayı test etmek üzere oluşturulan model Şekil 2’de gösterilmektedir. Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Güven, Müşteri Tatmini ve Sadakat arasındaki ilişkiler incelenecektir. Araştırmanın hipotezleri ise aşağıda verilmiştir.



Şekil 2: Araştırma Modeli

Pivato’ya (2008) göre, “güven oluşturmak firmanın sosyal performansının en dolaysız sonucudur”(Pivato, vd. 2008:3). Bu sebep ile hipotez oluşturulmaktadır: H1: KSS girişimleri güveni olumlu yönde etkiler.

-Müşteriler, sosyal sorumluluk girişimlerinde bulunan ve topluma karşı sosyal sorumluluk bilinci ile hareket eden firmaların ürün ve servisleri ile daha tatmin olacaklardır (He, H. Li, Y. 2011: 673). Buna ilave olarak KSS girişimleri firmanın tanınması için temel unsurdur ki bu yolla firmayı tanıyan müşterilerin firmanın ürün ve hizmetleri ile tatmin olması daha olasıdır (Bhattacharya vd. 2003). H2: KSS girişimleri müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkiler.

Müşteri sadakati teorik ve deneysel olarak KSS girişimleri ilişkilendirilmiştir (Perez, 2012: 36).

Yine bir çalışma göstermiştir ki hava yolları firmaları daha fazla sosyal sorumluluk aktivitelerinde bulundukça (bağışlar, hava kirliliğini engelleme, enerji programları, sponsorluklar vs.) onların müşterilerin sadakatini kazanma olasılıkları artmaktadır (Bhattacharya, 2004: 43). H3: KSS girişimleri sadakati olumlu yönde etkiler.

-Müşteri sadakatini açıklamada güvenin önemi bazı yazarlar tarafından desteklenmektedir (Chaudhuri, Holbrook, 2001: 38 –Sidersmukh vd. 2002: 81). H4: Güven sadakati olumlu yönde etkiler.

-Çalışmalar göstermiştir ki müşteri memnuniyeti müşteriyi elde tutmada, servis kullanımında, müşteri satın alma payında pozitif bir etkiye sahiptir; böylece müşteri tatmini, müşteri sadakatini

etkileyen başlıca etmenlerden biri olarak düşünülebilir (Verhoef, 2003: 30). H5: Tatmin sadakati olumlu yönde etkiler.

3.4. Veri Toplama Yöntem ve Aracı

Araştırmada verilerin elde edilmesinde kapalı uçlu soruların yer aldığı anket yönteminden yararlanılmış ve veriler cevaplayıcılarla yüz yüze görüşme yapılmak suretiyle elde edilmiştir.

Ankette kullanılmak amacıyla oluşturulacak ölçekler için öncelikle literatür araştırması yapılmıştır. Yapılan literatür araştırması sonucunda çalışmada kullanılan anket formunda yer alan değişkenlerden KSS değişkeninin ölçümünde Brown ve Dacin (1997) ile Kapoor ve Sandhu (2010) tarafından, memnuniyet değişkeninin ölçümünde Cronin, Brady, Hult (2000) tarafından, güven değişkeninin ölçümünde Morgan ve Hunt (1994) ile Sirdeshmukh, Singh, Sabol (2002) tarafından ve sadakat değişkeninin ölçümünde Zeithaml, Berry, Parasuraman (1996) ile Sirdeshmukh, Singh, Sabol (2002) tarafından yapılan çalışmalarda kullanılan ölçeklerden yararlanılmıştır. Ölçeklerde yer alan ifadeler sadece belirli bir marka, ürün grubu ve sektöre göre değil, genel tüketici eğilimini tespit edecek şekilde kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan ölçekler ilk olarak İngilizceden Türkçeye çevrilmiştir. Çeviri işleminden sonra ölçeklere araştırmanın amacına uygun olarak bir ön test yapılarak güvenilirlik ve geçerlilik değerleri kontrol edilmiştir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda bir takım düzenlemeler yapılarak analizler ikinci kez yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda ölçeklerin çalışma için uygun olduğu tespit edilmiş ve son hali çalışma kapsamında uygulamaya konulmuştur.

4. VERİLERİN ANALİZİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ

4.1. Cevaplayıcıların Demografik Özellikleri

Tablo 1. Demografik bilgiler

Değişkenler	Frekans	Yüzde%	Değişkenler	Frekans	Yüzde%
Katılımcıların Cinsiyetleri			Eğitim Bilgileri		
Kadın	64	35,6	İlkokul	10	5,6
Erkek	116	64,4	Lise	55	30,6
Toplam	180	100,0	Ön lisans	40	22,2
Medeni Durumu			Lisans	66	36,7
Evli	95	52,8	Lisansüstü	9	5,0
Bekar	85	47,2	Toplam	180	100,0
Toplam	180	100,0	Çalışma Süresi		
Yaş Bilgileri			1-5yıl	94	52,2
18-30	60	33,3	6-10yıl	28	15,6
31-40	63	35,0	11-15yıl	15	8,3
41 ve üzeri	57	31,7	16-20yıl	17	9,4
Toplam	180	100,0	21 yıl ve	26	14,4
Konum			Toplam	180	100,0
Yönetici	32	17,8			
Çalışan	148	82,2			
Toplam	180	100,0			

Araştırmaya dâhil olmuş cevaplayıcıların demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerine ait frekans dağılımları yukarıdaki tablolarda görüldüğü gibidir.

Ankete katılan kişilerin sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerini tespit etmeye yönelik sorulara verilen cevaplara göre, anketimize katılan kişilerin %60,2'sinin erkek, %39,8' inin kadın olduğu tespit edilmiştir. Yaş grupları dağılımına baktığımızda; (17-25) yaş grubunun %9,6'sı, (26-33) yaş grubunun %47'si, (34-41) yaş grubunun %34'ü, (42-49) yaş grubunun %6,9'u, (50-57) yaş grubunun %2,1'i son olarak (58 ve üstü) yaş grubunun ise %0,3'lük bir yüzdeye sahip olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların eğitim seviyesine yönelik ölçümümüze baktığımızda sırasıyla %45,8'i lisans, %27,7'si lise, %17,5'i lisansüstü ve %5,1 ile ilkokul/ortaokul mezunu , % 3,9'u ile de doktora seçenekleri gelmektedir. Katılımcıların mesleklerinin belirlenmesine yönelik ölçümümüze baktığımızda sırasıyla verilen cevaplar içerisinde, %49,4 ile özel sektör çalışanı, %7,2 ile öğrenci, %23,5 ile kamu çalışanınin yer aldığı tespit edilmiştir. Sırasıyla sonra, %15,4 ile kendi işi, %4,5 ile çalışmıyor seçenekleri yer almıştır. Cevaplayıcılarımızın %41,6'sının evli, %47,6'sının bekâr ve %10,8'inin dul/boşanmış olduğu görülmektedir. Diğer taraftan aldıkları yüzde değer itibarıyla %6,3'ü 1000 TL'nin altı, %18,1'i (1001-2000 TL), %33,7 ile (2001-3000), %13,3 ile (3001-4000 TL), %9,3 ile (4001-5000 TL), %3,3 ile (5001-6000 TL), %2,7 ile (6001-7000 TL) ve son olarak da %2,7 ile (7001-8000 TL'lik) gelir grubunun geldiği görülmektedir.

4.2. Araştırma Modelinin PLS ile Test Edilmesi ve Verilerin Analizi

Araştırmada yer alan ölçeklerin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. Araştırmada veri ve bilgilerin analizinde, yapısal eşitlik modeli kullanılmış. Modelimiz varsayımsal ilişkileri açıklayacaktır ve hipotezler ile ilgili p-değerinin alpha 0,05 için kabul veya ret kararı verecektir. Buna karşılık modeli geliştirme ve doğrulamasının birkaç adımı vardır. KSS, güven, müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatini temsil eden kalemlerin gerçekten bunlarla alakalı olduğunu görmek ve yeterli güvenilirlik ve geçerliliğe ulaştığını görmek için ilk olarak ölçüm modeli , (doğrulayıcı faktör analizi) yapılacaktır. Güvenirlik ve geçerlilik kontrol edildikten sonra, son olarak yapısal eşitlik modeli aşağıdaki hipotezleri test etmek için yapılacaktır:

H1: KSS çalışmalarının güven üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.

H2: KSS çalışmalarının müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.

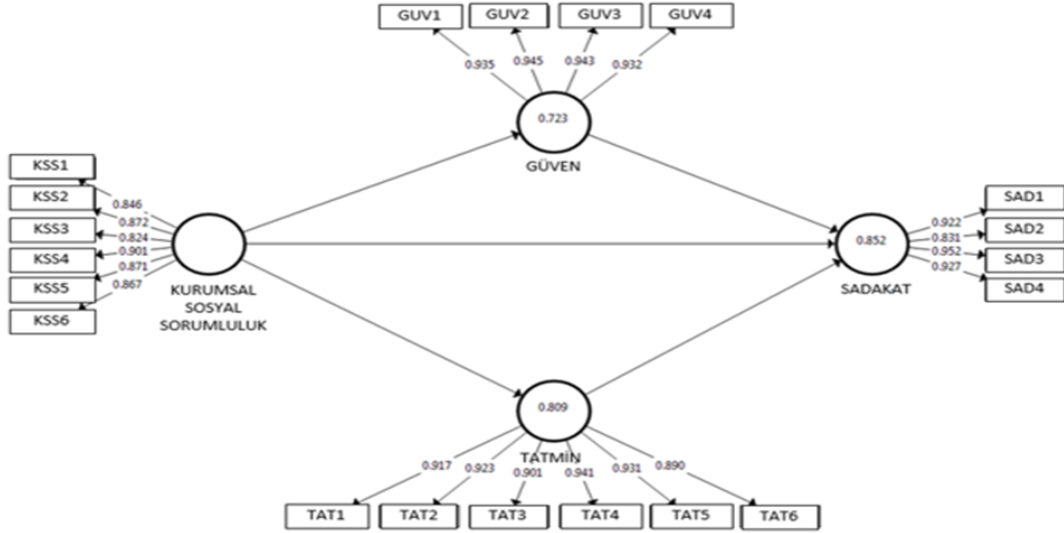
H3: KSS çalışmalarının müşteri sadakati üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.

H4: Güvenin müşteri sadakati üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.

H5: Müşteri memnuniyetinin müşteri sadakati üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.

Ölçüm Modeli:

Bu çalışmada yapısal modelini uygulamadan önce bir ölçüm modeli yapıların (KSS, güven vb.) birbirleri arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla test edilmiştir. Bu ölçümleme modeli ve onun geçerliliği aynı zamanda güvenirliliği her bir değişkenin faktör yapısını teyit edecektir.



Şekil 3: KSS için ölçümleme modeli ve güven, müşteri memnuniyeti, sadakat üzerine etkisi

Ölçümleme modeli için bu senaryoda tüm yapılar yansıtıcıdır ve etken yüklerin bu bileşenlerin faktörleri ne derece belirleyici olduğunu açıklıyor. Etken yükler tablo-2 de gösterilmiştir. Kabul edilebilir parçalar için, etken yükler 0,7'den büyük olmalıdır (Hair vd. 2014). Bu durumda yükler 0,8'den büyüktür. Bu bileşenlerin yapıların gerçek temsilcileri olduğunu göstermektedir.

Tablo 2: Ölçümleme modelinin dış yükleri

	KSS	SADAKAT	TATMİN	GÜVEN
KSS1	0.846			
KSS2	0.872			
KSS3	0.824			
KSS4	0.901			
KSS5	0.871			
KSS6	0.867			
SAD1		0.922		
SAD2		0.831		
SAD3		0.952		
SAD4		0.927		
TAT1			0.917	
TAT2			0.923	
TAT3			0.901	
TAT4			0.941	
TAT5			0.931	
TAT6			0.89	
GÜV1				0.935
GÜV2				0.945
GÜV3				0.943
GÜV4				0.932

Tablo-2 ölçümleme modelindeki tüm bileşen yüklerinin iyi durumda olduğunu gösteriyor ve her bir faktör için ilgili bileşenlerin ortalama yükleri 0,7'nin üzerindedir. Bu da ölçümleme modeli için kabul edilebilir olduğunu gösteriyor (Hair vd. 2014: 35). Bu sebeple bu yansıtıcı yapılar, bu bileşenlerin yapısal eşitlik modeline devam edilebileceğini doğruluyor. Bununla birlikte sadece etken yüklerin, modelimizin yapısal eşitlik modeli çalışabileceğini belirlemesi mümkün değildir. Bu sebeple güvenilirlik ve geçerlilik analizleri ölçümleme modelinin faktörleri için gereklidir. Bu sebeple bu testler istatistikî geçerlilik ve güvenilirlik için uygulanmıştır.

4.2.1. Model için güvenilirlik ve geçerlilik analizi

Yapılar için güvenilirlik analizinde hem Cronbach's Alpha hem de kompozit güvenilirlik istatistiği cevaplarda ölçülmüştür. Cronbach's Alpha'nı 0,7'den büyük olması güvenilir olduğunu gösterir. Bu çalışmada bütün yapılar ya 0,7 ya da 0,7'den büyük olarak güvenilirliğin yüksek olduğunu gösteriyor. Bu rağmen Cronbach's Alpha sadece deneklerin, soruların farklı şekilde sorulduklarında dahi aynı cevabı verip vermediklerini ölçer. Bu da Cronbach's Alpha'nın bazı durumlarda güvenilirliği fazla veya az olarak gösterebilir (Raykov, 1998a: 43). Bu sebeple Cronbach's Alpha'ya ek olarak kompozit güvenilirlik de ölçülmüştür ve tüm faktörlerin yüksek kompozit güvenilirlik değerleri gösterdiği (0,7'den büyük) gözlemlenmiştir. Bu sayede modelin güvenilirliği onaylanmıştır ve sonuçlar güvenilir çıkacaktır.

Tablo 3: Faktörlerin güvenilirliği

Model Yapıları	Cronbach's Alpha	Kompozit Güvenirlik
Kurumsal Sosyal Sorumluluk	0.932	0.96
Sadakat	0.929	0.95
Tatmin	0.962	0.97
Güven	0.955	0.967

Geçerlilik analizi için ise bir sonraki adım, uyuşum geçerliğinin hesaplanmasıdır. Bu araştırmada birkaç ölçümleme, uyuşum geçerliğinin doğrulunu hesaplamak gerekiydi. Bunlar ortalama açıklanan varyanslar idi (AVE). Uyuşum geçerliği, gizli yapıların gözlemlenen değişkenlerle ne derece iyi açıklandığını gösterir ve AVE 0,5'ten büyük olmalıdır (Hair vd. 2014). Tablo 4'de görüldüğü üzere tüm yapıların AVE'leri 0,5'ten büyüktür. Bu sebeple hepsi uyuşum geçerliliğine sahiptir.

Tablo 4: Modelin Yapıları için AVE

Model Yapıları	Ayıklanmış Ortalama Varyans (AVE)
Kurumsal Sosyal Sorumluluk	0.746
Sadakat	0.826
Tatmin	0.842
Güven	0.881

Tablo 3 ve 4'e bakılarak yapıların geçerliği ve kabul edilebilirliği yüksektir. Bu da yapısal eşitlik modelinin hipotezleri açıklamada hem geçerli hem de güvenilir olduğunu göstermektedir.

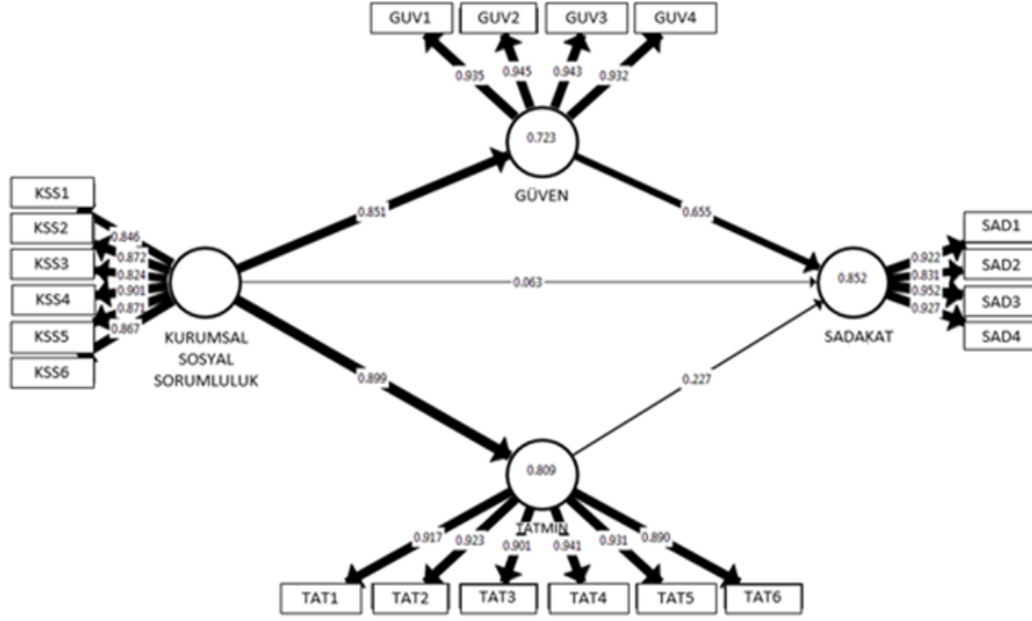
Tablo 5'te araştırmada kullanılan değişkenlerin ortalaması ve standart sapması verilmiştir.

Tablo 5: Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapmaları

Model Yapıları	Ortalama	Standart Sapma
Kurumsal Sosyal Sorumluluk	3,19	1,01
Sadakat	3,57	0,935
Tatmin	2,16	0,66
Güven	1,94	0,65

5.YAPISAL EŞİTLİK MODELİ İLE ANALİZ

Yapısal eşitlik modelinde KSS'nin etkileri Smart PLS 3.0. ile yürütülmüştür. Yapı modeli t-values (critical ratio), estimated path coefficients ve standart sapmayı test eder. Bu çalışmada path coefficient ve critical ratio öne sürülen ve bağımlı arasındaki ilişkinin gücünü gösteriyor.



Şekil 4: KSS'nin güven, sadakat ve müşteri memnuniyeti üzerindeki etkileri ile ilgili YEM

Çalışma ile ilgili hipotezler aşağıdaki tablodaki veriler üzerine test edildi. Bu tabloda t-değerlerini ve p-değerlerini görebilirsiniz.

Tablo:6-KSS için YEM Sonuçları

	Orijinal Örneklem(O)	Örneklem Ortalaması(M)	Standart Sapma (STDEV)	T İstatistiği (O/STDEV)	P Değeri
KSS -> SADAKAT	0.063	0.06	0.064	0.985	0.325
KSS -> TATMİN	0.899	0.898	0.012	73.715	0.000
KSS -> GÜVEN	0.851	0.849	0.018	46.012	0.000
TATMİN -> SADAKAT	0.227	0.228	0.088	2.593	0.010
GÜVEN -> SADAKAT	0.655	0.656	0.064	10.174	0.000

-Modelin sonuçlarına dayanarak, KSS'nin sadakat üzerine etkisi olmadığı bulunmuştur. ($b = 0.121$, $p > 0.05$), bu sebeple ilişki istatistiksel olarak geçerli değildir. Buna karşılık olarak müşteri memnuniyetinin sadakat üzerinde pozitif ve yüksek bir etkisi vardır ($b = 0.227$, $p > 0.05$). Bunun anlamı müşteri tatmini artar ise müşteri sadakati de artacaktır. Bununla beraber KSS'nin güven ($b=0.851$, $p < 0.05$) ve müşteri tatmini ($b = 0.899$, $p < 0.05$) üzerine anlamlı, olumlu bir etkisi bulunmaktadır ve son olarak güvenin sadakat üzerine anlamlı pozitif bir etkisi ($b=0.655$, $p < 0.05$) vardır. Bunlar da şunu doğrular ki KSS müşterideki güveni olumlu yönde etkiler ve güven onlardaki sadakati artırır.

Bu analizlere dayanarak, hipotezler ile ilgili değerlendirmeler tablo 7 de gösterilmiştir.

Tablo 7: Hipotezlerin sonuçları

Hipotezler	P-value	Sonuç
H1: KSS çalışmalarının güven üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.	0.000	KABUL
H2: KSS çalışmalarının müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır	0.000	KABUL
H3: KSS çalışmalarının müşteri sadakati üzerinde pozitif bir etkisi vardır.	0.325	RED
H4: Güvenin müşteri sadakati üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.	0.000	KABUL
H5: Müşteri memnuniyetinin müşteri sadakati üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.	0.010	KABUL

SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüz dünyasında rekabet günden güne artmakta, işletmelerin sürdürülebilirliği ve ortalama karlılık ile faaliyetlerini devam ettirebilmeleri gittikçe zorlaşmaktadır. Bu sebep ile günümüzün yoğun rekabet ortamında işletmeler rakiplerine kıyasla bir adım önde yer alabilmek amacıyla yoğun mücadele vermektedirler. Rakiplerine göre rekabet avantajı elde etmek kendilerini farklılaştırmak, var olan pazar paylarını korumak, satış hacimlerini arttırmak ve yeni pazarlar elde etmek için kurumsallaşmak, markalaşmak, müşterilerin nezdinde kendilerini iyi yerde konumlandırmak tüm firmaların odağı haline gelmiştir. Buna ilave olarak müşterinin zihinde yer almak, var olan yerini muhafaza etmek, onları markalarını daha çok ve sık satın almaya yöneltmek, daha çok satış yapmak, daha fazla kar elde etmek için firmalar, kurumsal sosyal sorumluluk, müşteri memnuniyeti, güven ve müşteri sadakatine daha fazla önem vermeye başlamışlardır. Türkiye'nin ve dünyada turizm sektörünün lokomotif sektörlerinden biri olan turizm sektörünün en önemli birimlerinden hava yolu endüstrilerinde bu rekabet ve durum belki de diğer sektörler için de daha fazladır.

Hava yolu işletmeleri çeşitli sosyal sorumluluk faaliyetlerinde bulunmaktadırlar. Bazı hava yolu firmaları ülkelerindeki yardım kuruluşlarına ücretsiz uçuş ve kargo desteği sağlamaktadır; hastanelerde tedavi gören havacılığa ilgi duyan çocukları bilim ve kültür çatısı altında buluşturmak için projeler üretmekte, firmalarında, uçaklarında doğa dostu ürünler kullanmakta, müşterilerini bu ürünleri kullanmaya teşvik etmekte, kız çocuklarının eğitimi için kampanyalar düzenlemekte, kadın istihdamını arttırmaya yönelik çalışmalar yürütmekte, eğitim, spor faaliyetlerine destek vermektedirler. Bu tür faaliyetlerde bulunan firmalar müşteriler tarafından dikkat çekmekte ve müşteriler bu firmaları daha fazla ve sık kullanma eğilimi göstermektedirler. Bu çalışmada da bu sosyal sorumluluk faaliyetlerini gerçekleştiren firmaların güven, memnuniyet ve müşteri sadakati üzerindeki etkisi analiz edilmiştir.

Araştırma verilerinin analiz edilmesiyle birlikte, başlangıçta kurulan model anlamlı çıkmıştır. Analiz sonucunda, istatistiki açıdan anlamlı olduğu tespit edilmiş etkiler aşağıdaki gibidir: Hava yolu firmalarının yaptığı sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, çalışmalarının güven üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır. Hava yolu firmalarının yaptığı sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, çalışmalarının müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır. Hava yolu firmalarının yaptığı sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, çalışmalarının müşteri sadakati üzerinde pozitif bir etkisi yoktur. Güvenin müşteri sadakati üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır. Müşteri memnuniyetinin müşteri sadakati

üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır. Araştırma sonucu sosyal sorumluluk faaliyetlerinin güven üzerinde pozitif etkisi olduğu bulunmuştur. Yani hava yollarında firmalar bu tür faaliyetleri yaptığı sürece, müşterilerin firmaya güveni olacak, firmaların bu faaliyetleri arttırdığı zaman ise müşterilerin firmaya güveni artacaktır. Müşterinin firmaya güveni olması ise firmanın yararına olacaktır.

Yine çalışmanın bulguları neticesinde, sosyal sorumluluk çalışmalarının müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Firmanın yaptığı bu faaliyetlere şahit olan müşterilerin firmadan memnuniyeti artacaktır. Bir başka bulgu olarak var olduğu kabul edilen durumun, ilişkinin olmadığı ortaya çıkmıştır yani sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, çalışmalarının müşteri sadakati üzerinde pozitif bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Firmalar bu faaliyetlerini ne kadar arttırırsa arttırsın, bu iş için ne kadar bütçe ayırırsa ayırsın, bunun müşteri sadakatine olumlu etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Çalışmanın diğer bir sonucu olarak, güven ile müşteri sadakati arasında bir ilişki mevcuttur ve güven, müşteri sadakati üzerinde pozitif etkide bulunmaktadır. Yani sosyal sorumluluk faaliyetleri sonucu, müşterilerin firmaya olan güveni artar ise bu güven de müşteri sadakati üzerinde olumlu etkiye sebep olacak, firmaya olan müşteri sadakati artacaktır. Çalışma sonucunda son olarak şunu söyleyebiliriz ki var olduğunu saydığımız müşteri memnuniyeti, müşteri sadakati ilişkisi ortaya çıkmıştır. Firma müşteri memnuniyeti sağlar ise müşterinin firmaya karşı sadakati de artar. Yani müşteri memnuniyetinin müşteri sadakati üzerinde etkisi pozitifdir. Bu çalışma müşteri memnuniyeti, sadakati, tatmini, güven ve sosyal sorumluluk faaliyetleri arasındaki ilişkiye ışık tutmaktadır. Bu değişkenlerin tüketici davranışları üzerinde etkili değişkenler olduğunu göstermiştir. Araştırma sonuçları doğrultusunda, müşteri memnuniyeti, güveni direkt arttırmak için hava yolları firmalarının çeşitli sosyal sorumluluk girişimlerinde bulunmaları, bütçelerinde bu faaliyetler için özel yer ayırmaları, stratejik pazarlama faaliyetlerinde bu faktörlere gerekli önemi vermeleri gerektiğini göstermiştir, ayrıca firmaya güveni artan müşterilerin ise firmaya olan bağlılığı ve sadakati de artacaktır.

ARAŞTIRMANIN KISITLARI VE GELECEK ÇALIŞMALAR İÇİN ÖNERİLER

Araştırmaya baktığımızda en önemli kısıtlarından birisi, araştırmanın sadece hava yolları sektöründe yapılmış olmasıdır. Başka sektörler içinde çalışma yapılarak sonuçlar rahatlıkla analiz edilebilir. Bir diğer kısıt araştırma sadece Türkiye için yapıldı, başka ülkelerde araştırma yapılarak sonuçlar analiz edilebilir. Yine sadece Türkiye menşeli hava yolları firmaları sadece araştırmaya dâhil edildi, yabancı hava yolları firmaları için de ayrı bir çalışma yapılabilir.

Ayrıca çalışmanın modeli; araştırmacının talebi doğrultusunda genişletilebilir, biz çalışmamızda sosyal sorumluluk faaliyetlerinin hepsini bir bütün olarak ele aldık. Fakat araştırmacı bu faaliyetleri tek tek ele alarak da modele katabilir. Yine müşteri memnuniyeti, güven, sadakat değişkenlerine ek olarak modele marka tercihi gibi farklı değişkenlerde araştırmacının talebi doğrultusunda eklenebilir.

ARAŞTIRMA ÖLÇEĞİ - SORULARI

KSS İlişkileri (Brown ve Dacin, 1997- Kapoor & Sandhu, 2010)

- KSS1** Bu şirket çevreyi korur.
- KSS2** Bu şirket hizmet ettiği ülkenin refahını yaptığı çalışmalar ile arttırmaya çalışır.
- KSS3** Bu şirket kârının bir kısmını sosyal faaliyetlere harcar.
- KSS4** Firma müşteri beklentilerini karşılar.
- KSS5** Firma yasal sorumluluklarını yerine getirir.
- KSS6** Firma etik kurallara uyar.

Memnuniyet (Cronin, Brady, Hult, 2000)

- MEM1** Bu firmayı kullanmayı seviyorum.
- MEM2** Bu firmayı kullanmak hoş idi.
- MEM3** Bu firmayı kullanmak gerçekten çok iyi.
- MEM4** Bu firmadan bilet almak akıllı bir tercihti.
- MEM5** Bence, ben bu firmadan bilet almak ile doğru şeyi yaptım.
- MEM6** Bu firma tamamen benim gereksinimlerimi karşıladı.

Güven(Morgan ve Hunt,1994- Sirdeshmukh, Singh, Sabol, 2002)

- GÜV1** Firmanın servisleri kendimi güvende hissetmemi sağlar.
- GÜV2** Bu firmanın kalitesine güvenirim.
- GÜV3** Bu firma onun müşterileri ile ilgilidir.
- GÜV4** Bu firma müşterilerine karşı dürüştür.

Sadakat (Zeithaml, Berry, Parasuraman,1996 ve Sirdeshmukh, Singh, Sabol, 2002)

- SAD1** Ben genellikle diğer firmalara kıyasla bu firmayı ilk tercih ederim.
- SAD2** Bu firma ile ilişki bitirmek maliyetli olacak ve zaman kaybıma neden olacak.
- SAD3** Bu firma önümüzdeki 5 yıl içinde de benim kullandığım ana firmam olacak.
- SAD4** Birisi bana sorar ise bu firmayı tavsiye ederim.

KAYNAKÇA

- Ailawadi, Kusum; Keller, Kevin (2004). "Understanding retail branding: conceptual insights and research priorities". *Journal of Retailing*, 80, 331-342
- Aktan, Can (1999). "Meslek Ahlakı ve Sosyal Sorumluluk". İstanbul: Ari Dufunçe ve Toplumsal Gelişim Derneği.
- Auger, Pat; Burke, Paul; Devinney, Timothy (2003). "What Will Consumers Pay for Social Product Features"? *Journal of Business Ethics* 42, 281-304

- Balabanis, George; Philips, Hugh. C; Lyall, Jonathan. (1998). "Corporate social responsibility and economic performance in the top British companies: are they linked"? *European Business Review*, 98(1): 25-44.
- Baron, David. P. (2000). *Business Environment*. New Jersey: Prentice Hall.
- Bhattacharya, C.B; Sen, Sankar (2003). "Consumer-company identification: a framework for understanding consumer's relationship with companies". *Journal of Marketing* 67(2), 76-88
- Bhattacharya, C. B; Sen, Sankar (2004). "Doing Better at Doing Good: When, Why and How Consumers Respond to Corporate Social Initiatives". *California Management Review*, Vol. 47, No. 1, pp. 9-24.
- Bhattacharya, C. B; Sen, Sankar; Korschun, Daniel (2011) "Leveraging Corporate Social Responsibility: The Stakeholder Route to Business and Societal Value". *Cambridge University Press*, Cambridge: UK.
- Biehal, Gabriel. J; Sheinin, Daniel. A (2007), "The influence of corporate messages on the product portfolio," *Journal of Marketing*, vol. 71, no. 2, pp. 12-25.
- Brown,T.J.; Dacin, Peter, A (1997), "The company and the product: Corporate associations and consumer product responses," *Journal of Marketing*, vol. 61, no. 1, pp. 68-84.
- Caroll, Archie B., (1991)."The pyramid of corporate social responsibility: Toward to the moral management of organizational stakeholders, *Business Horizons*, july-August-199, s,39-48
- Çerik, Şule; Özarlan, Emel (2008). "Çalışanların sosyal sorumluluk boyutlarına ilişkin algılamaları: İlaç sektöründe karşılaştırmalı bir uygulama", *Ege Akademik Bakış*, Cilt 8, Sayı 2, s.587-604
- Charles,W.L.Hill; Jones, Gareth R (1989)*Strategic Management: An Integrated Approach*, (Boston: Houghton Mifflin Company, 48.
- Chaudhuri, A.Holbrook, M., (2001). "The chain of effects from brand trust and brand affect to brand performance:the role of brand loyalty". *Journal of Marketing* 65(2), 81-93
- Chen, Fang-Yuan; Chang,Yu-Hern; Lin, Yi-Hsin (2012)."Customer perceptions of airline social responsibility". *Journal of Air Transport Management*, Vol. 20,, pp. 49-50.
- Cronin, Joseph. J; Jr Brady, Michael. K; Hult, Tomas. M. (2000). "Assessing the effects of quality, value, and customer satisfaction on consumer behavioral intentions in service environments". *Journal of Retailing*, 76(2), 193–218.
- Crosby, Lavrence; Evans, Kennath; Cowles, Deborah (1990). "Relationship quality in services selling: an interpersonal influence perspective". *Journal of Marketing* 54,68-81
- Dick, Alan; Basu, Klaun (1994.), "Customer loyalty: toward an integrated conceptual framework," *Journal of Academy of Marketing Science*, vol. 22, no. 2, pp. 99-113.
- Dinçer, Ömer (1998) *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, Beta Yayınları, İstanbul,
- European Commission. (2011) Communication from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions. [cit. 2019-04-09] Available at WWW: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainablebusiness/files/csr/newcsr/act_en.pdf
- F. Hair Jr, Joe.;Sarstedt, Marko; Hopkins, Lucas; G. Kuppelwieser, Volker (2014), "Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research", *European Business Review*, Vol. 26 No. 2, pp. 106-121.
- Fornell,Claes; Mithas, Sunil; Morgeson Forrest; Krishnan,M.S. (2006) "Customer satisfaction and stock prices: High returns Low Risk," *Journal of Marketing*, vol. 70, no. 1, pp. 3-14,
- Forster, T. Die grünen Yuppies (2007,) *Werben&Verkaufen*, Vol. 51, No. 45.
- Fraser, Bruce W (2005). "Corporate social responsibility" *Internal Auditor*, 62(1): 43–47.
- Freeman, R.Edward; Gilbert, Daniel.R. Jr. (1988). *Corporate Strategy and the Search for Ethics*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Graves, Samuel. B.; Waddock Sandra. A.(1994). "Institutional and corporate social performance". *The Academy of Management Journal*, 37(4): 1034–1046.

- Güngör Önal, (1997), *İşletme Yönetim ve Organizasyonu*. İstanbul: Türkmen Kitapevi
- H. J. Oh, K. W. Hong, and H. C. Kim (2013). "The influence of multidimensional aspects of service quality, communication on customer satisfaction and customer behavior - focused on the Airline Service," *Korean Business Education Review*, vol. 28, no. 3, pp. 273-295.
- He, Hongwei; Li, Yan (2011). "CSR and service brand: the mediating effect of brand identification and moderating effect of service quality". *Journal of Business Ethics* 100, 673-688
- Jamaliah Mohd. Yusof, Hasman Abdul Manan, Norzitah Abd. Karim, and Nor Akila Mohd. Kassim.(2015) "Customer's Loyalty Effects of CSR Initiatives" *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, vol. 170
- Jongchul, Park; Hanjoon, Lee; Chankon, Kim (2013). "Corporate social responsibilities, consumer trust and corporate reputation: South Korean consumers' perspectives". *Journal of Business Research* 67 (2014) 295–302
- Kapoor, Shveta; Sandhu,H.S., (2010). "Does it Pay to be Socially Responsible? An Empirical Examination of Impact of Corporate Social Responsibility on Financial Performance," *Global Business Review, International Management Institute*, vol. 11(2), pages 185-208, June.
- Kang,Gi-Du; James, Jeffrey (2004), "Service quality dimensions: an examination of Gronroos's service quality model, "Managing Service Quality, Vol.14 No.4,pp.266-277
- Kotler, Philip; Lee, Nancy (2005), "Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause, N. J. Hoboken and John Wiley.
- Kotler, Philip; Lee, Nancy. (2006). *Kurumsal sosyal sorumluluk*. Kaçamak, S. Çev.,Yaylacık matbaası. İstanbul.
- Kurtuluş, Kemal (1998), *Pazarlama Araştırmaları*, Genişletilmiş Altıncı Basım, İstanbul.
- Lazar, Fred. (2003) "A vital industry in search of new policies: air transport in Canada. Behind the Headlines". http://goliath.ecnext.com/coms2/gi_0199-162100/A-vital-industry-insearch.html, (November, 1, 2018)
- Liu, Matthew Tingchi ; Wong, IpKin Anthony ; Chu, Rongwei ; Tseng, Ting-hsiang, (2014). "Do perceived CSR initiatives enhance customer preference and loyalty in casinos"? *International journal of contemporary hospitality management*. Vol. 26.2014, 7, p. 1024-1045
- Mandhachitara,Rujirutana; Poolthong,Yaowalak (2011) "A model of customer loyalty and corporate social responsibility," *Journal of Services Marketing*, vol. 25,
- Morgan, Robert; .Hunt, Shelby.D (1994). "The commitment-trust theory of relationship marketing". *Journal of Marketing* 58,20-38
- Nalban, Z. Eser,(2005) "İşletmelerde sosyal sorumluluk ve iş ahlakı" ,"*Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.yönetim ve ekonomi dergisi*,Cilt 12, Sayı 1, s.193-201 no.2,pp.122-133,2011.
- Oliver, Richard.L, (1999). "Whence consumer loyalty"? *Journal of Marketing*, 63, 33-34
- Peltekoglu, Filiz. B. (2005). *Halkla İlişkiler Nedir*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Perez, A., Garcia de los Salmones, M.M., Rodriguez del Bosque, I.(2012). "The effect of corporate associations on consumer behavior". *European Journal of Marketing* 47 (1), 218-238
- Pivato, Sergio; Misani, Nicola; Tencati, Antonio (2008). "The impact of corporate social responsibility on consumer trust: the case of organic food." *Business Ethics: A European Review* 17, 3-12
- Raykov, Tenko. (1998a). "Coefficient alpha and composite reliability with interrelated nonhomogeneous items". *Applied Psychological Measurement*, 22, 375-385.
- Reichheld, Frederick.F; Scheffer, Phil.,(2000). "E-loyalty your secret weapon on the Web". *Harward Bussiness Review* 78(4), 105-113
- Robbins, Stephen.P. (1994), *Management*, 4th Ed., Prentice hall International Inc., New Jersey.
- Romanova, I.(2004) "Air Transport in the UK: Current Trends and Future Scenario", <http://www.hausarbeiten.de/faecher/vorschau/36306.html>, October 11, 2019

- Sabuncuoğlu,Zeyyat; Tokol,Tuncer (1997) *İşletme*, Bursa: Uludağ Üniversitesi. İ.İ.BF Yayınları.
- Sen, Sankar; Bhattacharya, C. B. (2001) "Does doing good always lead to doing better? Consumer reactions to corporate social responsibility," *Journal of Marketing Research*, vol. 38, no. 2, pp. 225-43.
- Sidersmukh, Deepak; Jading, Singh; Barry, Sabol. (2002). "Customer trust, value, and loyalty in relational exchanges". *Journal of Marketing* 66, 15-37
- Siskos, Yannis; Grigoroudis, Evangelos; Zopounidis, G., Saurais O.(1998). "Measuring customer satisfaction using a collective preference disaggregation model". *Journal of Global Optimization*, Vol. 12, No. 2, pp. 175-195.
- Ueltschy, Linda,C; Laroche,Michael; Eggert, Axel,;Bind,Uta (2007). "Service quality and satisfaction: An international comparison of professional services perceptions," *Journal of Services Marketing*, vol. 21, no. 6, pp. 410-423.
- Valor, Carmen. (2005). "Corporate social responsibility and corporate citizenship: towards corporate accountability". *Business and Society Review*, Vol. 110, pp. 191-212.
- Verhoef, Peter.C,(2003). "Understanding the effect of customer relationship management effort on customer retention and customer share development". *Journal of Marketing* 67(4), 30-45
- Williams, A.(2005). "Consumer social responsibility". *Consumer Policy Review*, 15(2): 34– 35.
- Yönet, Ender(2006). 'Kurumsal Sosyal Sorumluluk Anlayışında Son Dönemeç: Stratejik Sorumluluk', *Balikesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Balikesir.
- Yuksel, Atila; Rimmington, Mike. (1998) "Customer-satisfaction measurement". *Cornell otel and Restaurant Administration Quarterly*, Vol. 39, No. 6, pp. 60-70.
- Zeithaml, Valarie; Berry, Leonard; Parasuraman, A.Parsu. (1996) "The Behavioral Consequences of Service Quality". *Journal of Marketing*, 60, 31-46.

Gönderilme Tarihi: 8 Şubat 2021; Revize Edilmiş Hali: 12 Nisan 2021; Kabul Tarihi: 11 Mayıs 2021

INVESTIGATION OF THE EFFECT OF SERVICE QUALITY (SQ) ON PATIENT SATISFACTION (PS) IN GHANA USING THE SERVQUAL MODEL: THE CASE OF GREATER ACCRA REGIONAL HOSPITAL (GARH)

Ronald ESSEL¹

Abstract

The study's purpose was to investigate the role service quality (SQ) play in achieving patient satisfaction (PS), examine the nature of hospital staff/patience relationship and to explore the challenges faced by healthcare workers in Greater Accra Regional Hospital [GARH], a prime provider of secondary public healthcare in Ghana. The study was based on questionnaires/in-depth interviews completed by 200 respondents selected via convenient sampling. A modified version of the "SERVQUAL" model was used for measuring SQ and consequently PS. Data analysis included descriptive statistics, principal component analyses, exploratory factor analyses with varimax rotation, reliability/validity analyses, and multiple regression analyses. Data elaboration and processing identify main factors affecting the patients' overall preferences where the findings in particular reveal positive results towards SQ and PS. In this circumstance, findings/recommendations established, should be considered crucial for hospital administrators/policy makers when dealing with decisions affecting SQ assessment.

Keywords: Ghana, Patient Satisfaction, Quality Healthcare, Service Quality, Servqual

GHANA'DA HİZMET KALİTESİNİN (SQ) HASTA MEMNUNİYETİ (PS) ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN SERVQUAL MODELİ KULLANILARAK İNCELENMESİ: BÜYÜK ACCRA REGIONAL HOSPİTAL (GARH) ÖRNEĞİ

Öz

Çalışmanın amacı, hasta memnuniyetine (PS) ulaşmada hizmet kalitesinin (SQ) oynadığı rolü araştırmak, hastane personeli / sabır ilişkisinin doğasını incelemek ve Greater Accra Regional Hospital [GARH] 'da sağlık çalışanlarının karşılaştığı zorlukları keşfetmekti. Ghana'da ikincil halk sağlığı hizmetlerinin ana sağlayıcısı. Çalışma, uygun örnekleme yoluyla seçilen 200 katılımcı tarafından tamamlanan anketlere / derinlemesine görüşmelere dayanıyordu. "SERVQUAL" modelinin değiştirilmiş bir versiyonu, SQ ve dolayısıyla PS'yi ölçmek için kullanıldı. Veri analizi, tanımlayıcı istatistikleri, temel bileşen analizlerini, varimax rotasyonlu keşif faktör analizlerini, güvenilirlik / geçerlilik analizlerini ve çoklu regresyon analizlerini içeriyordu. Veri ayrıştırılma ve işleme tanımlama Özellikle bulguların SQ ve PS'ye yönelik olumlu sonuçlar ortaya çıkardığı durumlarda hastaların genel tercihlerini etkileyen ana faktörler Bu durumda, oluşturulan bulgular / öneriler, SQ değerlendirmesini etkileyen kararlarla uğraşırken hastane yöneticileri / politika yapıcılar için çok önemli kabul edilmelidir.

Anahtar Kelimeler: Ghana, Hasta Memnuniyeti, Kalite Sağlık, Hizmet Kalitesi, Hizmet Kalitesi

INTRODUCTION

Service Quality (SQ) in recent times is deemed highly imperative especially in the field of healthcare in view of the delicate nature of medical care service delivery (Guru, 2003: Monica and Ramanaiah, 2018 etc.). Less Developed countries (LDCs) have commenced embracing canons for accreditation in healthcare so as to direct efforts towards healthcare standardization on a worldwide

¹ esselronald@gmail.com, 0000-0002-2735-1252

scale and to endeavor to offer their citizenry with healthcare delivery services of international repute (Abuosi, 2015). It has been realized that, so far as the healthcare sector is concerned and in order to have best practices, patients quality perceptions needs to be ascertained and strategies for quality must be prioritized by administrators of healthcare institutions (Chahal & Kumari, 2010). SQ issues in healthcare are very important due to the huge risks related with healthcare delivery functions with vital implication on morbidity, death and long life (Rashid & Jusoff, 2009). Consequently, health facilities are facing immense burden to exhibit superior SQ in their healthcare service delivery so as to achieve high patient satisfaction (PS) (Chahal & Kumari, 2010).

Researchers in developing countries have presented a number of evidences in support of the growing worsening of SQ in the medical care industry, thus making it imperative for SQ management in the medical industry an essential call for interested parties awareness and deliberations (Chahal & Kumari, 2010). Ghana, a lower middle income developing country also finds herself in the same pool/situation (Atinga, Abekah-Nkrumah, & Domfeh, 2011). This notwithstanding, efforts are far advance to scientifically inquire into medical care SQ, which has PS as a gauge and conventionalization of excellence guarantee in Ghanaian medical facilities (Turkson, 2009). Medical and health delivery activities is under the microscopic eye of the ordinary Ghanaian citizen in recent times in view of the rising worries about the quality of medical care in Ghana (Tenkorang, 2016). The incident is being worsened by the day as a result of the relentless news reportage by Ghanaian media houses in view of serious outrages such as lost children, high death rate during child birth, high rate of child death, inadequate state of the art facilities, and negative attitudes and carelessness on the part of some medical practitioners (Yesilada & Direktor, 2010). In addition, the increasing flurry of cases at Ghanaian law courts with respect to undesirable medical practices by some Ghanaian medical practitioners confirms to this escalating apparent actuality (Tenkorang, 2016).

Very few researches have been conducted in the Ghanaian context with regards to SQ in the healthcare sector and PS in public hospitals (Anabila, Anome and Kumi, 2018). Amidst these qualms, further inquiries are required to restructure the delivery of medical services with a more conscious focus on the public healthcare facilities in Ghana (Anabila, Anome and Kumi, 2018). It is also vital, to constantly study PS having healthcare SQ as the main focus because, as far as the healthcare industry/sector is concerned, patients are the main customers and for any business entity to be successful and survive, satisfying your customers even though is necessary, but moving a step further to delight them ensures the continuity, growth, profit making and business survival in this competitive global economy.

1. STUDY OBJECTIVES

The study's objectives were to investigate the role service quality (SQ) play in achieving patient satisfaction (PS), examine the nature of hospital staff/patience relationship and to explore the challenges

faced by healthcare workers in Greater Accra Regional Hospital [GARH], a prime provider of secondary public healthcare in Ghana.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Measuring SQ in Healthcare

Avedis Donabedian, a public health practitioner and academic at the University of Michigan presented a dominant touchstone framework/paradigm/model for assessing quality issues in clinical practice in his 1966 paper: *Evaluating the Quality of Medical Care* referred to as The Donabedian Model. The conceptual model states that healthcare quality can be analyzed via the structure-process-outcomes categories/elements (Donabedian, 1988). Structure refers to the healthcare delivery setting and infrastructure which consist of the medical facility edifices/structure itself, employees, funding, and equipment. Process represents all the technical activities/acts and medical practitioners-patients transactions which constitute the means/manner of healthcare delivery, including preventive care, examination/diagnosis, treatment, and patient's healthcare education. Lastly, outcomes denote the healthcare influence on the status of patients/populations including knowledge or behavioral changes, changes to the health status of patient's, the satisfaction level of patients vis-a-vis quality healthcare provision (Donabedian, 1988).

The Donabedian framework can be utilized to tackle issues of extensive or constricted spectrum since it does not have an implicit definition of quality care (Donabedian, 1980). He contends that, all three categories/elements have merits and demerits that compel scholars to assess the nexuses between them so as to establish sequence of causal linkages and relationships theoretically expedient for apprehending schemes and also designing clinical trials/experiments and interventions (Donabedian, 2003).

Christian Gronroos (1984), a Finish scholar also proposes a framework for measuring perceived SQ in healthcare. According to him, the measurement of SQ can be viewed from two dimensions: - technical and functional. Technical is defined on the basis of the technical accuracy of the medical diagnoses and procedures, while functional refers to the manner in which the healthcare service is delivered to patients.

According to De Geyndt (1995), Quality of healthcare is a multi-layered and complex phenomenon intertwined with important decisions about what makes up good quality. Thus, the very complex nature of the healthcare quality phenomenon, partly explains the lack of consensus on its definitions, the many methodological approaches to assess it and the diversity of styles to guarantee and improve quality (De Geyndt, 1995). De Geyndt (1995) modelled a three basic element theory which aids in the selection of healthcare SQ elements/inputs. The first element which he called structural elements/inputs is solid and measurable and are an essential but not an adequate circumstance for good quality. The second element/input named process element/input is what is really performed on the patient during healthcare delivery services. The third and last elements/inputs called outcome

elements/inputs are the final consequences resulting/arising from the hospital customer's accurate care processes as well as the apt obtainability of the essential inputs.

Parasuraman et al (1985), proposed first the SERVQUAL scale used to measure SQ on the basis of the gaps model. Parasuraman et al (1985) study, revealed that, individuals who had positive perception of SQ went ahead to recommend the health institution and they established that, SQ is the variance between customer expectation and perception.

They thereafter modified the SERVQUAL model into a five-dimensional model in 1988, which has now come to be known as the R – Reliability; A – Assurance; R – Responsiveness; E – Empathy; T – Tangibility scale/model. Services delivery sector internationally, extensively fall on SERVQUAL model to assess performance including healthcare services.

Some scholars and researchers have criticised the use of the SERVQUAL model of its generality and that it needs to be modified to suit specific industry settings and attributes. This notwithstanding, several other scholars and researchers find it useful for assessing SQ. (Babakus and Mangold, 1992).

2.2. SQ Models

There are extant models on SQ which are utilized in various disciplines including telecommunication, corporate business, engineering, education, IT, healthcare, banking etc. as enumerated in Table 1. A closer study and analysis depicts that, ten of the SQ models have been utilized extensively in the healthcare sector and these models have been asterisked in Table 1.

Table 1: Synthesis of SQ Models.

No.	SQ Models	Authors	Year	
1	The Donabedian model***	<u>Avedis Donabedian</u>	1966	
2	Technical and functional model ***	Gronroos	1984	
3	The GAP model ***	Parasuraman, Zeithmal and Berry	1985	4
	Moore's SQ model	Moore	1987	
5	Behavioural SQ model	Beddowes et al	-	
6	Attributes SQ model	Haywood-Farmer	1988	
7	Service Journey model	Nash Johnson	1988	
8	Service Delivery model	-	1988	
9	Synthesized model of service quality***	Brogowicz, Delene and Lyth	1990	
10	Performance only model ***	Cronin and Taylor	1992	
11	The ideal value model of SQ***	Matterson	1992	
12	Evaluated Performance & Normal Teas		1993	
13	IT Alignment model	Berkley & Gupta	1994	
14	Model of SQ and satisfaction ***	Spreng & Mackoy	1996	
15	Attribute and Overall Affect model	Dabholkar et al	1996	
16	PCP Attributes model	Philip and Hazlett	1997	
17	Retail SQ and Perceived Value model	Sweeney et al	1997	
18	SQ, customer value and CS model***	Oh	1999	
19	Concurrent Engineering SQ model -		1999	
20	Holistic Model for Total Quality Service	-	-	
21	Internal SQ model***	Frost & Kumar	2000	
22	Internal SQ DEA model	Soteriov and Stavrinides	2000	
23	Antecedents and Mediator model	Dabholkar et al	2000	
24	Internet Banking Model	Broderick and Vachirapornpuk	2002	
25	IT – Based model	Zhu et al	2002	
26	Model of e-SQ	Santos	2003	
27	2 Dimensional Model of Service Process	Karl Mayer	2003	
28	Domestic Intercultural Service Encounter model	Shirley A, Hopkin et al	2005	
29	SERQUAL Model ***	Parasuraman, Zeithmal and Berry	1988	

Source: Author's Review. *** SQ models utilized in the health services industry

2.3. Empirical Literature

Turkson in his 2009 study in rural Ghana, revealed that a section of the Ghanaian populace recognise the quality of healthcare delivery services as deficient and therefore opt for other sources of medical care. The conviction and sureness is challenged by consistent lack of medical inputs, patients having to wait for long hours in long queues before receiving medical care and the unfortunate conducts/behaviour of some medical officers. The resultant effect has being truncated patronage of medical services, irrespective of the extensive investment geared towards bringing healthcare services closer to the Ghanaian citizenry.

Turkson an academic at University of Cape Coast, Ghana, established in his findings that the Ghanaian populace in general receive good medical care in his research conducted in rural Ghana in 2009. Atinga et al (2011), inquired into the relationship between five explanatory variables namely communication, provider courtesy, support/care, facility environment and waiting time and their predictive effect on PS in two medical facilities in northern part of Ghana, and established that, three of the five independent variables influences PS so far as healthcare delivery services was concerned. Essiam (2013) evaluated healthcare SQ from the OPD patients' perception- expectations nexus of one

of Ghana's public university hospital and reported that, there were SQ gaps in all the SERVQUAL construct and PS was utmost explained by the perceived dimensions of responsiveness, then empathy, assurance, tangibility, and reliability.

Peprah (2014), undertook a scientific inquiry in a health facility in the upper part of Ghana on the relationship between SQ and PS and established that, PS via SQ was generally considered satisfactory. Ahenkan and Aduo-Adjei (2017) examined PS with the quality of healthcare in two public university hospitals in Ghana and observed that empathy, communication, culture, tangibles and priority are significant predictors of PS. Agyepong, Afi and Kwateng (2018) examined the mediating role of PS in the association between perceived SQ and behavioral intentions (BI) in 35 health facilities in Ashanti Region of Ghana and confirmed the mediating role of satisfaction in the nexus between Perceived SQ and BI in healthcare.

Anabila, Anome and Kumi (2018) examined the roles of SQ and CS and Behavioural Intentions (BI) on 20 public hospitals in Ghana and found out that positive SQ results in CS. Anabila, Anome and Kumi again in 2019 investigated the role SQ play on PS and observed that there was a direct correlation between SQ and PS. Anabila, Anome and Kumi (2019) again investigated the role of SQ, CS and customer loyalty (CL) in Ghana's health sector and a comparative analysis of private and public hospital SQ and found a significant positive relationship between SQ and CS. Also, the study found a significant positive relationship between CS and CL. Finally, SQ was found to be better in private hospitals, resulting higher CS and CL.

Amankwah, Choong and Mohammed (2019), assessed the mediating effect of healthcare Facility Management (FM) SQ on PS and overall healthcare provision in three Teaching hospitals in Ghana and concluded that FM SQ mediates the association between PS and three of the dimensions under main healthcare provision (healthcare delivery quality, healthcare personnel quality and the healthcare resources adequacy) but unsupported relationship between administration process quality and PS. Ofei-Dodoo (2019) utilized WAVE 1 data from a countrywide representative survey (n = 2,967) of patients who received outpatient healthcare to assessed the relationship between treatment outcomes and PS in Ghana and concluded that, there was a strong positive association between PS and treatment outcomes i.e. patients reported positive experiences with all aspects of their primary healthcare services. In a more recent study, Ampaw et al (2020) assessed health-care SQ, PS and continuous service utilization among selected hospitals within the Koforidua municipality of Ghana and observed a significant relationship among perceived SQ, PS and tangibility but an insignificant association among the expectation dimensions.

3. THEORETICAL IMPLICATION

This study deployed a modified SERVQUAL model adopted from Parasuraman et al (1988) made up of six constructs namely Assurance (A), Reliability (REL), Responsiveness (RES), Empathy (E), Tangibility (T), Convenience and Availability (CA). Results from extant literature (Ahenkan and

Aduo-Adjei, 2017; Anabila, Anomi and Kumi, 2018) gives an indication that theoretically, the SERVQUAL model can be utilized as a measure of healthcare SQ in view of the fact that, the constructs actually do measure the dimensions in healthcare environment as it purports; a means of content validating the items/variables under each construct.

Real-world inferences (Ahenkan and Aduo-Adjei, 2017; Anabila, Anomi and Kumi, 2018) suggest that healthcare practitioners do to some extent, render the level of SQ demanded by hospital clients (patients) in the face of the numerous challenges that confront them, notwithstanding the fact that some healthcare providers need to improve some of the SQ dimensions. The implications of using this model in assessing SQ and PS from patient's view point include identifying patient's perceptions/expectations on SQ, bettering SQ management by detecting areas that requires improvement in terms of satisfying patient's needs.

A careful analyses of extant literature (Mensah, Yamoah and Adom, 2014; Ahenkan and Aduo-Adjei, 2017; Anabila, Anomi and Kumi, 2018; Agbi, Dai and Asamoah, 2018) with respect to studies performed utilizing the SERVQUAL model, revealed that numerous scientific inquiries have been conducted in the healthcare sector adopting either Parasuraman et al (1985) GAP model or Parasuraman et al (1988) 5-factor SERVQUAL model in its holistic form or a modified form but limited empirical inquiry has been conducted using this study's adopted 6-factor SERVQUAL model to assess SQ in public healthcare facility in developing economies in general and Ghana in particular. It is the view of the author that, deploying this modified 6-factor SERVQUAL model would be a contribution to existing research literature on the application of the modified SERVQUAL model in the healthcare sector in assessing the role SQ play in PS. This present/current study therefore seeks to empirically inquire into the nexuses between SQ and PS in Ghana focusing on GARH, utilizing the 6-factor modified SERVQUAL model for its analysis.

4. METHODS

4.1. Study Area/Setting

The study was carried out at GARH, a secondary public hospital located in Accra, the capital city of Ghana, specifically in the Osu Klottey sub Metropolis.

The hospital can boast of a state of the art four hundred and twenty bed capacity facility, a wide-ranging diagnostic and treatment facility, having a 24/7 surgery section, delivering section, accident and emergency (A& E) section, pharmacy section, a logistic block, a forty two accommodation facility for employees, an Anesthesia school, a mortuary and employee strength of about 400.

The medical facility's catchment area covers the entire Greater Accra region with an approximate population of about 4,283,322 people, making it the eleventh biggest metropolitan area in Africa [United Nations World Population Prospect, 2019 Review]. Generally, GARH renders services including Medicine, Surgery, Paediatrics and New-born, Obstetrics and Gynaecology, Radiology,

Accident & Emergency (A & E) as well as Pharmacy. GARH in addition, renders Teaching and Training Services for first degree and post first degree programmes with Continuing Professional Development (CPDs) modules inclusive for medical professionals/Practitioners in Ghana.

4.2. Research Design

The mixed-method research design was espoused for this study, utilizing both quantitative and qualitative research techniques for its analysis.

4.3. Data Collection Technique and Research Instruments

This scientific inquiry utilized a modified SERVQUAL model made up of six constructs/dimensions used as main/focal predictor/explanatory variable and twenty four items/variables/indicators and in-depth interviews to harness responses [socio-demographic characteristics, patients perception on SQ, overall SQ satisfaction level, hospital staff-patient relationship and challenges confronted by hospital staff] from patients and hospital workers of GARH as used by numerous researchers and scholars [Min Li et al., 2015; Anabila, Anome and Kumi, 2018] and their definitions are provided in Table 2. There were four variables that were controlled in view of their seemingly likely effect on PS namely age [categorized as 14-20, 21-40, 41-59, Above 60], sex [male = 1 or female = 0], level of education [low, for SHS and below = 0 and High for SHS and above = 1] and number of years of utilizing the health facility [first timer, 1–5 years, 6–10 years, and above 10 years]. With the exception of PS level, which was measured by one questionnaire ranking the PS level of patients at GARH, all the variables utilized to assess SQ from the view point of patients were captured on a four-point Likert scale as follows: Strongly Disagree (SD)= 1; Disagree (D)=2; Agree (A)=3; Strongly Agree (SA)=4.

Table 2: Scales of variables in the model.

Construct	Definition
Assurance (4)	Professional and Technical competences as well as knowledge level of medical staff and their ability to instill trust and confidence in patients and overall courtesy of medical staff. A1 Health personnel are abreast with modern healthcare delivery. A2 Hospital staffs are cordial and approachable. A3 Patients feel secure and hopeful whenever they visit the hospital. A4 Hospital is interested in solving patients issues at work
Reliability (4)	Medical staff ability to perform promised and expected services dependably and accurately. REL1 Patients are given accurate diagnosis and appropriate treatment REL2 Consultations are thorough and interactive REL3 Healthcare delivery process is patient friendly REL4 Working processes are clear and concise
Responsiveness (4)	Willingness to help patients and provide prompt service. RES1 Patients have their problems attended to in good time. RES2 Emergencies are attended to promptly. RES3 The hospital staffs are never too busy to respond to patients requests. RES4 There is 24/7 standby medical team to respond promptly to patient needs
Empathy (4)	Caring and individualized attention offered by medical staff to patients. E1 Health personnel have patients well-being at heart E2 Patients are put first on the hospital's priority list. E3 Hospital staffs go the extra mile to help patients with special needs. E4 Hospital staff can give personalized care to patients
Tangibility (4)	Physical facilities, equipment, and appearance of personnel. T1 The hospital have good physical infrastructure. T2 The hospital has the right equipment's to provide timely interventions. T3 The interior decor and arrangement are neat, tidy and orderly T4 Hospital have staff with neat and professional appearance
Convenience & Availability (4)	CA1 There is always readily availability of drugs and other medical supplies at the hospital even in emergency situations CA2 Ambulance services is readily available at all times CA3 Suitable clinic working days and hours CA4 Easy access to the clinic from all parts of the city

Source: Modified SERVQUAL model adopted from Parasuraman et al (1988).

In order to ensure that the respondents understood the survey questionnaires and to achieve high internal consistency, a pre-test was conducted with ten respondents. The study's universe comprised all employees as well as patients (in-patients and out-patients) of GARH. A non-probability sampling technique [convenience sampling] was used to select a sample size of 200 respondents comprising, 80 In-patient clients, 60 Out-patient clients, 60 Hospital staff [Doctors-8, Nurses-8, Pharmacist-8, Laboratory Technicians -8, Radiologist-8, Administrators-11, Record keeping officials-

8, Counsellor-1] and all survey participants were made to understand that strict confidentiality and anonymity would be adhered to. Convenient sampling is the technique most often used with inquiries such as this, because only the target hospital patients and employees who were present at the time of the data collection and willing and able to participate in the study were sampled. The author with the aid of five research assistants, who were trained to understand the questionnaire and interview process, administered the resultant questionnaires following purification of the scales to the respondents from 7th September to 28th October 2020, during working hours. Clearance was sort from hospital managers and administrators before conducting the inquiry. The author noted the risk of allowing respondents to take the survey questionnaires home and as such deployed on the spot data collection technique. 225 respondents were sampled, a final figure of 200 was deemed usable after the author had remove those questionnaires that had logic errors or missing values, giving a 91 per cent response rate. The sample size was determined through the formula of standard error of the Mean (Malhotra, 2008) as follows:

$$n = \frac{(SD)^2 \times Z^2}{D^2} = \frac{0.3826530613^2 (1.96^2)}{0.05^2} = 225$$

[Where n stands for sample size; SD for Standard Deviation (approx. = 0.38); Z is standardised error associated with a 95% confidence level which correspond to 1.96 on the z-table and D is the level of precision/accuracy or acceptable sample error (0.05).]

4.4. Reliability and Validity

According to Guilford (1946), reliability of study questionnaires as defined by Standard for Educational and Psychological Testing is the extent to which scores on a test are essentially invariant over time. It ensures enhanced clarity of the questions as well as confirms research stability.

In order to test and ascertain the reliability of the items in each construct, the researcher calculated Cronbach's α coefficient; values of 0.7 and above were obtained for the items in each construct which is considered satisfactory (Hair et al, 2016). The values of Cronbach's alpha in this study of SQ effect on PS are as follows: A=0.84, REL=0.85, RES=0.75, E=0.81, T=0.78, CA=0.72 with overall Cronbach's alpha on SQ of 0.79. The composite reliabilities revealed an adequate internal consistency of multiple items for each construct with composite reliability values above 0.70 (Hair et al. 2016). Meanwhile, the questionnaires were developed through borrow/adjust from specialists and in extant literature as a way of content validating how well the chosen items on the questionnaires scale measures the six constructs in this study.

In assessing discriminant validity, the average variance extracted (AVE) computed for each construct were juxtaposed with the squared correlation between that construct and the other constructs. According to Hair et al (2016) and Bagozzi & Yi (2012), the AVE figure computed for every individual predictor variable must be greater than the squared correlation between that construct and the other construct. This present study, recorded AVEs values [0.596-0.706] greater than the squared correlation between a construct and the other constructs, demonstrating satisfactory discriminant validity as depicted in Table 3 (Chin et al., 2003).

Table 3: Squared Correlation Matrix for SQ Dimensions (Discriminant Validity)

	A	REL	RES	E	T	CA
A	0.679**					
REL	0.45**	0.607*				
RES	0.40**	0.20**	0.706*			
E	0.33**	0.05**	0.250***	0.658***		
T	0.26**	0.34*	0.60*	0.45**	0.672*	
CA	0.17*	0.150***	0.25*	0.33*	0.22**	0.596*

Source: Author. Note: Values on the diagonal are Average Variance Extracted (AVE).

***, ** and * significant at 1%, 5% and 10% level, respectively.

4.5. Data Processing and Analysis

In order to perform Exploratory Factor Analysis (EFA), Principal Component Analysis [PCA] was utilized as a means of reducing the dataset. EFA was then done on twenty four items and the results are depicted in Table 4. As a precedence to deploying the EFA in this research, the author examined the data's sampling adequacy and factorability in order to meet all assumptions both statistical and conceptual necessary and required for the EFA. The author then examined the factorability of the data and sampling adequacy, by performing the Bartlett's test of sphericity and the Kaiser-Meyer-Olkin (KMO). The scientific inquiry obtained a very significant Bartlett's test of sphericity ($p=0.000$). The research also had a KMO value of 0.919 which indorsed it's [dataset] appropriateness and suitability for FA. All constructs/dimensions with a more than one (1) eigenvalue as well as variables/items with a more than 0.4 construct/dimension loadings and items/variables with a less 0.40 cross-loadings relevant to the other constructs/dimensions were used for the analysis (Hair et al., 2016). Thereafter a multivariate/multiple linear regression was performed to ascertain the impact/influence of constructs/dimensions and their predictive power as explanatory variables (independent variables) on PS used as dependent variable.

5 RESULTS

5.1 Socio-demographic characteristics of Respondents

200 respondents participated in the survey. More than half (103) constituting 51.5% were males and the remaining 97 (48.5%) were females. Majority, 92 (46%) were in the age range of 21 - 40 years and were HND, first or second degree holders. Next, 60 (30%) were in age range 41 – 59 and were holders of first and second degrees and then pensioners of 60 years and above were 33 (16.5%). The lowest 15(7.5%), were in age range 14-20 and were student at the basic level. In view of the subjective nature of SQ perception, the study sampled respondents who were 14 years and above in order to obtain a cautious yet accurate assessment. Respondents profile heterogeneity, did not account for any variations in the results and as such the research findings is considered reliable.

5.2 SQ Dimensions and PS

SQ elements were captured on six factors/dimensions that support the overall SQ at GARH. The author performed EFA in order to bring out appropriate factors/dimensions as good explanatory predictors of overall SQ and PS. In ensuring the factorability of the dataset, PCA with varimax rotation was performed and the results are presented in Table 3. The author initially extracted nine factors having eigenvalue greater than 1; and all nine factors together accounted for 70.18 per cent of the SQ total variance. As recommended by scholars and researchers such as Hair et al 2016, this extracted structure was not used in view of the fact that some of the items/variables had low-factor loadings and some items/variables had higher cross-loadings. To obtain an acceptable structure which are significant statistically, all items/variables having a higher than 0.4 cross loadings and constructs/dimensions with a less than 0.4 loadings were deleted and EFA was re-performed.

The author thereafter, performed the EFA again to obtain an acceptable structure after the elimination of the items with cross-loadings higher than 0.4 as well as items with low-factor loading [below 0.4]. Six items/variables from three factors/dimensions i.e. [Culture (C_1 =Hospital staff does not discriminate based on religion, C_2 = Hospital staff does not discriminate based on tribe), Admission Process (AP_1 = quick filing process, AP_2 = Speed and convenient of payment system,) and Appointment (APP_1 = Providing useful information by the secretary about the physicians and the clinic, APP_2 = Polite conduct and quickness of the clinic secretary in determining the appointments)] were detached, and EFA was repeated.

Now, six factors/dimensions have been formed for SQ, which accounted for 70.18 per cent of the total variance in SQ.

Table 4: Descriptive statistics of SERVQUAL scale of 24 items

Factors	Items	Mean	SD	Loadings	Eigen value	% of variance Explained	Cronbach alpha	CR	AVE	KMO
I	Assurance	1.19	0.694	0.82375	10.6	29.2	0.84	0.894	0.679	0.970
A1		1.18	0.695	0.823						
A2		1.17	0.697	0.862						
A3		1.23	0.688	0.809						
A4		1.17	0.697	0.801						
II	Reliability	1.15	0.712	0.7775	3.7	13.68	0.85	0.860	0.607	0.920
REL1		1.14	0.727	0.831						
REL2		1.19	0.693	0.799						
REL3		1.13	0.712	0.775						
REL4		1.14	0.714	0.705						
III	Responsive ness	1.1	0.733	0.8395	2.07	9.8	0.75	0.905	0.706	0.960
RES1		1.11	0.733	0.846						
RES2		1.13	0.713	0.824						
RES3		1.05	0.732	0.813						
RES4		1.1	0.754	0.875						
IV	Empathy	1.08	0.76	0.81075	1.92	6.7	0.81	0.885	0.658	0.890
E1		1.11	0.764	0.831						
E2		1.05	0.756	0.8						
E3		1.1	0.782	0.819						
E4		1.04	0.754	0.793						
V	Tangibility	1.17	0.7	0.8195	1.75	5.5	0.78	0.891	0.672	0.880
T1		1.17	0.717	0.819						
T2		1.11	0.711	0.792						
T3		1.13	0.722	0.827						
T4		1.28	0.646	0.84						
VI	Convenienc e/Availabilit y	1.06	0.7	0.775	1.35	5.3	0.722	0.855	0.596	0.890
CA1		1.1	0.701	0.775						
CA2		1.05	0.696	0.793						
CA3		1.05	0.71	0.767						
CA4		1.02	0.7	0.751						
TOTAL						70.18	0.792	0.882	0.653	0.919

Source: Author

All six factors had 4 items each. Factor I measured assurance which produced the most variation explanation having an eigenvalue of 10.6, representing 29.2% of the total variance. Factor II was named reliability, accounted for an eigenvalue of 3.70, representing 13.68% of the total variance. Factor III was named responsiveness, which accounted for a 2.07 eigenvalue, representing 9.8% of the total variance. Factor IV, was named empathy, which accounted for a 1.92 eigenvalue, representing 6.70% of the total variance. Factor V, was named tangibility, which accounted for a 1.75 eigenvalue, representing 5.50% of the total variance. Factor VI, measured convenience and availability, which accounted for a 1.35 eigenvalue, representing 5.30% of the total variance. In order to test and ascertain the reliability of the items/variables in each construct/dimension, Cronbach's α coefficient was calculated for the constructs/dimensions and their values swung from 0.72 to 0.85. The Cronbach's α coefficient value for the overall items of the SQ instrument, was 0.79, and it is deemed greater than the value recommended by Hair et al 2016. As such the SQ instrument is deemed to have the required reliability and stability.

5.3 Predictors of SQ dimension on patent satisfaction

At this stage, the author performed a multivariate regression analysis to ascertain the explanatory potency of the six extracted dimensions of SQ from the FA namely Assurance, Reliability, Responsiveness, Empathy, Tangibility and Convenience and Availability as focal/main predictive variables on PS used as dependent variable with a $p < 0.05$ as a statistical standard. The multiple linear regression model having an adjusted R^2 value of 0.56 explained 56% of the variations of the dimensions of SQ on PS. This indicates that all the six variables were good explanatory variables of PS with SQ at GARH. Assurance dimension produced the greatest score having a mean value of 1.19 whilst Convenience and Availability produced the least score with a mean value of 1.06 (Table 5). Table 5 shows that, Assurance with a β value of 0.26 is statistically, a significant predictor of PS having a p -value of 0.000 less than 0.05. Furthermore, reliability, responsiveness, empathy, tangibility and convenience and availability are significantly good SQ predictors of PS.

The comparative analysis of the explanatory variables [factors/dimensions] in terms of their predictive power is ascertained by the standardized β values [the higher the β value, the more important the dimension is].

A comparative analysis from the results in Table 5, shows that the most important predictor of the SQ on PS was Assurance having a β value of 0.26, and statistically significant at $p = 0.000 < 0.05$; followed by Reliability having a β value of 0.18, and significant statistically at $p = 0.002 < 0.05$. Responsiveness is the third best predictor of PS, having a β value of 0.17, and significant statistically at $p = 0.003 < 0.05$. Empathy is the 4th best predictor of PS having a β value of 0.15, and significant statistically at $p = 0.005 < 0.05$. Tangibility is the fifth best predictor of PS having a β value of 0.14, and significant statistically at $p = 0.007 < 0.05$ and the last predictor of PS is Convenience and Availability having a β value of 0.12 and significant statistically at $p = 0.008 < 0.05$.

With respect to the control variables, educational background/level and number of years of facility utilization were the control variables that proved to be positively and significantly related to PS. Educational background/level recorded a β value of 0.08, and significant statistically at $p=0.047<0.05$, whilst number of years of facility utilization recorded β value of 0.04, and significant statistically at $p=0.042<0.05$. As the findings indicates, respondents with relatively high level of education as well as those respondents who have utilized the medical facility for quite some time perceive SQ of the medical facility as good/high, and are comparatively satisfied with GARH services.

Table 5: A multiple linear regression of SQ dimension on PS

Patient Satisfaction					
<i>Focal/Main Predictors</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>B</i>	<i>t-value</i>	<i>Sig</i>
Assurance	0.31	0.09	0.26	2.88	0.000*
Reliability	0.17	0.08	0.18	2.25	0.002*
Responsiveness	0.26	0.07	0.17	2.42	0.003*
Empathy	0.18	0.06	0.15	2.50	0.005*
Tangibility	0.15	0.05	0.14	2.80	0.007*
Convenience & Availability	0.30	0.03	0.12	4.00	0.008*
<i>Control Variables</i>					
Age	0.03	0.05	0.01	0.17	0.101
Sex	0.05	0.07	0.02	0.26	0.097
Educational background (highest level)	0.09	0.06	0.08	1.28	0.047
No. of years of Facility Utilization	0.06	0.09	0.04	0.42	0.042
<i>Constant</i>	0.31	0.43	0.74	1.72	0.437

$R^2 = 0.58$ Adjusted $R^2 = 0.56$; F -value= 26.17; $p = 0.00$, $p \leq 0.05$ *= sig @ 5%

Source: Author's Compilation and processing of Field Data (2020) using SPSS 20.0.

The author ensured that the standardised multivariate linear regression model satisfy all the assumptions necessary under multiple linear regression analysis which are the linearity of the phenomenon measured, constant variance of the stochastic disturbance term (homoscedasticity), independence of the error term and normality of the error term distribution. The Standardized regression model was as follows: $PS = \beta_0 + (0.26 \times Assurance) + (0.18 \times Reliability) + (0.17 \times Responsiveness) + (0.15 \times Empathy) + (0.14 \times Tangibility) + (0.12 \times Convenience \& Availability) + (0.01 \times Age) + (0.02 \times Sex) + (0.08 \times Educational \ background) + (0.04 \times No. \ of \ yrs. \ of \ Facility \ Utilization) + \ell$. Where β_0 and ℓ respectively represent the intercept (constant) and stochastic disturbance term.

The SQ status of the GARHs' general medicine department is presented in Table 5 with their corresponding/respective rankings. It revealed that, 10.12% of the 140 patients evaluated SQ as "poor", 37.14% as "moderate", and 52.74% as "good".

Table 6: SQ Ratings from GARH's Patients' Perspective.

Dimensions	Status						Total n (%)
	Poor		Moderate		Good		
	N	%	N	%	n	%	
Assurance	8	5.71	42	30.00	90	64.29	140 (100)
Reliability	6	4.29	48	34.29	86	61.43	140 (100)
Responsiveness	10	7.14	47	33.57	83	59.29	140 (100)
Empathy	13	9.29	61	43.57	66	47.14	140 (100)
Tangibility	23	16.43	59	42.14	58	41.43	140 (100)
Convenience and Availability	25	17.86	55	39.29	60	42.86	140 (100)
Total		60.71		222.86		316.43	
Overall	60.71/6=	10.12	222.86/6=	37.14	316/6=	52.74	100%

Source: Author's Compilation of Field Data (2020).

5.4 Examining the nature of medical staff - patience relationship at GARH

As part of the objectives of the study and using a five point Likert Scale statements, the study ascertained the views of respondents on medical staff – patient relationship at GARH on a scale of 1 to 5 as follows: Excellent (E)= 1; Very Good (VG)=2; Good (G)=3; Quite Good (QG)=4; Poor (P)=5. Table 6 presents the summary of the results.

Table 7: Hospital Staff - Patient Relationship.

	Excellent	Very Good	Good	Quite Good	Sub-Total	Poor	Grand Total
Frequency (%)	20 (10)	32 (16)	80 (40)	28 (14)	160 (80)	40 (20)	200 (100)
Patient (%)	8 (40)	12(37.5)	40(50)	20(71)	80 (50)	40(100)	120
Hospital Staff (%)	12(60)	20(62.5)	40(50)	8 (29)	80 (50)	0(0)	80

Source: Author's Compilation of Field Data (2020).

The data gathered from the field indicates that 160 [20+32+80+28] out of the 200 respondents, constituting 80% were of the view that, hospital staffs-patient relationship that exists at GARH was a good relationship. Out of this, 80, representing 50% were patients and the other 80, representing 50% were hospital staff. This is an indication that both patients and hospital staff were on the same page when it comes to their relationship. This notwithstanding, some patients i.e. 40 out of the 200, constituting 20% felt the relationship was appalling.

5.5 Examining the challenges that confront GARH staff

The responses of the respondents revealed that healthcare personnel were saddled with many challenges in their day-to-day activities. The challenges that were enumerated include the following:

Financial Issues at GARH: All 60 hospital workers interviewed were of the view that financial issue was a challenge at GARH. Two main financial issues were identified. First non-payment of medical bills by some patients who were poor but still needed medical care. Such bills become the cost of GARH. The second was the delay in the payment of medical bills of patients who were on the National Health Insurance Scheme (NHIS) by the National Health Insurance Authority (NHIA). Such situation creates liquidity problems for GARH as the hospital needed to run but payment from NHIA delayed unduly sometimes beyond one year.

Low doctor-to-patient ratio: All 60 hospital workers interviewed expressed their concern at the low doctor-to-patient ratio in Ghana in general. As at March 2020, the doctor-patient ratio in Ghana was 1:10,450 as against 1:5,000 and 1:1,320 recommended by commonwealth and WHO, respectively. As at March 2020, life expectancy in Ghana was 64.17 years; a 0.4% increase from 2019, according to UN World Population Prospect data, and continues to lengthen. However, not only are people living longer, but increasingly people are living longer with chronic diseases. As such there is the need for Ghana's medical, midwifery and nursing training institutions, colleges, universities and research centers to admit and channel out more medical practitioners to salvage the low doctor-to-patient ratio in Ghana as a whole.

Challenges accompanying technological advancement in healthcare delivery functions: All 60 hospital workers interviewed noted the challenges that accompany technological advancement in healthcare delivery functions in Ghana as a whole and GARH in particular in view of the absorptive capacity (technological gap) of hospital workers to technological advancement in healthcare provision. According to Heathfield, Pitty and Hanka (1998) Managers of health facilities must "understand and predict the behavior of systems and provide important knowledge to inform further developments."

Insufficient training for healthcare personnel: All 60 healthcare personnel interviewed were of the view that the GARH staff lack adequate and frequent training programmes needed to augment their skills. Career upgrading is the very essential. Administrators of Health facilities must endeavor to measure, upgrade and refine crucial employee skills for them to remain adept.

Healthcare personnel welfare issues: All 60 hospital workers interviewed indicated that hospital workers welfare concerns such as remuneration, study leave, shift system, transportation allowance etc. is a challenge affecting hospital workers productivity at GARH. These welfare issues [evident in frequent hospital workers strike actions] go a long way in influencing worker motivation, concentration and hence productivity.

DISCUSSION AND CONCLUSION

This scientific inquiry has established that, there is a direct and significant relationships/correlation as far as the six main/focal explanatory/independent variables [R - Reliability; A – Assurance; R – Responsiveness; E – Empathy; T – Tangibility and CA – Convenience & Availability] and two control variables [Educational level and Number of years of facility utilization] relatedness to PS used as prognostic/criterion/dependent variable are concerned. Assurance dimension contributed the most to PS ($\beta=0.26$, $p=0.000$), and convenience & availability contributing the least to PS ($\beta=0.12$, $p=0.008$). In addition 52.74% of the 140 patients alone felt SQ was good, 37.14% felt SQ was moderate and 10.12% felt SQ was poor.

Again, the research revealed that the relationship that exists between hospital staffs and patients at GARH was generally good. This notwithstanding, the study found that there were areas with respect to SQ dimensions that needed more improvement such as the convenient and availability [issues with unavailability of some drugs, medical supplies and ambulance services even in some emergency cases], tangibility [unavailability of some special medical equipment to aid medical staffs in their line of duty] and empathy constructs having below 50% of patient assessing them as good [some health personnel were considered unfriendly and had empathy issues]. The study further found that, hospital staffs were faced with serious challenges such as healthcare personnel welfare issues, insufficient training for healthcare personnel, challenges accompanying technological advancement in healthcare delivery functions, low doctor-to-patient ratio, financial issues at GARH that needed immediate interventions.

The indication is that amidst all the challenges faced by the hospital staffs, [i.e. not been able to meet the 1:5,000 and 1:1,320 doctor-to-patients ratio recommended by commonwealth and WHO, respectively, financial challenges, hospital staffs welfare issues, training issues, technological advancement challenges] the hospital staffs managed to make do with the little resources they had at their disposal and as much as they could, delivered their very best knowing very well that human life's were at stake in view of the delicate nature of healthcare delivery services and the economic challenges they face in the part of the world they operate in. This was the indication obtained from the study. This notwithstanding, the negative findings [convenient and accessibility issues, negative behaviors on the part of some hospital staff, tangibility issues, non-payment of medical bills in full and on time by NHIA, limited hospital staff training, remuneration issues, low doctor to patient ratio etc.] needs to be taken seriously and addressed immediately irrespective of the fact that some section of the hospital customers (52.74%) felt SQ in general was good and these were the recommendation made by the study.

MANAGERIAL IMPLICATIONS

The study therefore recommended the following:

- Managers of hospitals in general and GARH in particular should conventionalise SQ surveys, using the 6 SQ dimensions utilized in this study i.e. empathy, assurance, reliability,

responsiveness, tangibility and convenience and availability scale to track PS levels on a frequent and regular basis, medical staff will be in a position to benefit immensely from such SQ evaluation mechanism as this will result in performance improvement and overall improvement in healthcare SQ issues. Again the six SQ dimensions should be given the utmost attention in an attempt to improve SQ to increase PS, productivity and hence organizational performance.

- The Government should channel more resources into the training of medical practitioners to upgrade themselves periodically to ensure that they are in tune with modern public health practices including training programmes on any technological advancement in health practice. Also The NHIA should endeavor to pay all outstanding obligations due their service providers including GARH in full and on time to avoid liquidity challenges for their service providers. In addition, the government should come to the aid of its citizenry especially the venerable in society i.e. the aged and poor who needs medical attention regularly but do not have the means. Furthermore, the government should empower its medical, midwifery and nursing training institutions, colleges, universities and research centers to admit and channel out more medical practitioners to salvage the low doctor-to-patient ratio situation in Ghana as a whole.
- Finally, the government should dialogue with hospital staff with respect to their welfare concerns in the area of remunerations, housing facilities, study leaves, shift systems, transportation allowances etc. in order to motivate medical practitioners to give up their best and increase health worker productivity with the overall effect of increasing organizational performance.

LIMITATIONS AND FUTURE RESEARCH

The use of non-probabilistic or non-random sampling technique [such as convenience sampling, purposive sampling, quota sampling, judgemental sampling etc.] as a means of obtaining the sample size in any scientific inquiry weakens the predictive/forecasting power of the research and hence renders the research non representative, i.e. to say it does not allow the study findings to be generalised from the sample to the entire population. This is because the chance of a respondent being included in the sample is unknown. This is a huge limitation of such scientific inquiries. But as explained earlier, the nature of the study is such that it does not allow the author full access to the entire population from whom the sample can be drawn and this is the reason why such a technique was utilized. Future studies in this area should consider placing much emphasize on exploring the policy direction influence of hospital Administrators on medical practitioners productivity and how it affect PS and hence overall organizational performance.

REFERENCES

- Abuosi, A.A. (2015). Patients versus healthcare providers' perceptions of quality of care: Establishing the gaps for policy action. *Clinical Governance: An International Journal*, Volume 20, Issue 4, 170–182.
- Agbi, F. A., Dai B., and Asamoah, E. O. (2018). Assessing patients' choice of service quality in the healthcare sector in Ghana: A case study of Sogakope district hospital and Comboni hospital. *British Journal of Interdisciplinary Research*, Volume 9, Issue 1, 29-49.
- Agyapong, A., Afi, D.J., and Kwarteng, K.O. (2018). Examining the effect of perceived service quality of health care delivery in Ghana on behavioural intentions of patients: The mediating role of customer satisfaction. *International Journal of Healthcare Management*, Volume 11, Issue 4, 2018.
- Ahenkan, A., and Aduo-Adjei, K. (2017). Predictors of patient satisfaction with quality of healthcare in university hospitals in Ghana. *Health Practices and Research*, Volume 2, Issue 1, 9-14. DOI: 10.15171/HPR.2017.03
- Amankwah, O., Choong, W.-W., and Mohammed, A.H. (2019). Modelling the influence of healthcare facilities management service quality on patient's satisfaction. *Journal of Facilities Management*, Volume 17, Issue 3, 267-283. <https://doi.org/10.1108/JFM-08-2018-0053>
- Ampaw, E.M., Chai, J., Liang, B., Tsai, S.-B., and Frempong, J. (2020). Assessment on health care service quality and patients' satisfaction in Ghana. *Kybernetes*, Volume 49, Issue 12, 304-3068. <https://doi.org/10.1108/K-06-2019-0409>.
- Anabila, P., Anome, J., and Kumi, D. K. (2018). Assessing service quality in Ghana's public hospitals: evidence from Greater Accra and Ashanti Regions. *Total Quality Management & Business Excellence*. DOI: 10.1080/14783363.2018.1459542
- Anabila, P., Anome, J., and Kumi, D.K. (2019). Patients' perceptions of healthcare quality in Ghana: A review of public and private hospitals. *International Journal of Health Care Quality Assurance*, Volume 32, Issue 1, 176-190.
- Atinga, R.A., Abekah-Nkrumah, G., and Domfeh, K.A. (2011). Managing healthcare quality in Ghana: A necessity of patient satisfaction. *International Journal of Health Care Quality Assurance*, Volume 24, Issue 7, 548–563.
- Babakus, E.W., and Mangold, G. (1992). Adapting the SERVQUAL scale to hospital services: An empirical investigation. *Health Services Research*, Volume 26, 767- 786.
- Bagozzi, R.P., and Yi, Y. (2012). Specification, evaluation, and interpretation of structural 335 equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Volume 40, Issue 1, 8–34.
- Chahal, H., and Kumari, N. (2010). Development of multidimensional scale for healthcare service quality (HCSQ) in Indian context. *Journal of Indian Business Research*, 2(4), 230–255.
- Chin, W.W., Marcolin, B., and Newsted, P. (2003). A partial least squares latent variable modeling 345 approach for measuring interaction effects: Results from a Monte Carlo simulation study and an electronic-mail emotion/adoption study. *Information Systems Research*, Volume 14, Issue 2, 189–217.
- De Geyndt, W. (1995). Managing the quality of health care in developing countries. World Bank Technical Paper No. 258
- Donabedian, A. (1980). Explorations in quality assessment and monitoring: The definition of quality and approaches to its assessment. Ann Arbor, MI: Health Administration Press, Volume 1.
- Donabedian, A. (1988). The quality of care: How can it be assessed? *JAMA*. Volume 260, Issue 12, 1743–8. [doi:10.1001/jama.1988.03410120089033](https://doi.org/10.1001/jama.1988.03410120089033). PMID 3045356.
- Donabedian, A. (2003). An introduction to quality assurance in health care. 1st edition, Volume 1. New York, NY: Oxford University Press.
- Essiam, J.O. (2013). Service quality and patient's satisfaction with healthcare delivery: Empirical evidence from patients of the out-patient department of a public university hospital in Ghana. *European Journal of Business and Management*. Volume 5, Issue 28, 52-59.
- Guilford, J.P. (1946). New standards for test evaluation. *Educational and Psychological Measurement*. Volume 6, Issue 4, 427-438. doi:10.1177/001316444600600401

- Gronroos, C. (1984). A service quality model and its marketing implications. *European Journal of Marketing*, Volume 18, 36-44.
- Guru, C. (2003). Tailoring e- service quality through CRM. *Managing Service Quality*, Volume 13, Issue 6, 20-531.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., and Anderson, R.E. (2016). *Multivariate data analysis*. Upper Saddle River: Prentice Hall
- Heathfield, H., Pitty, D., and Hanka, R. (1998). Evaluating information technology in health care: barriers and challenges. *British Medical Journal/BMJ*, Volume 316, Issue 7149, 1959–1961.
- Malhotra, N. (2008). Completion time and response order effects in web surveys. *Public Opinion Quarterly*. Volume 72, Issue 5, 914–934. <https://doi.org/10.1093/poq/nfn050>
- Mensah, P., Yamoah, E.E., and Adom, K. (2014). Empirical investigation of service quality in Ghanaian hospitals. *European Journal of Business and Management*, Volume 6, Issue 18, 157-179.
- Min, L., Lowrie, D.B., Huang, C.Y., Xiang-Chan, L., Ying-Chu, Z., Xing-Hua, W. et al. (2015). Evaluating patients' perception of service quality at hospitals in nine Chinese cities by use of the ServQual scale. *Asian Pacific Journal of Tropical Biomedicine*, Volume 5, Issue 6, 497–504.
- Monica, M., and Ramanaiah, G. (2018). Service quality management at brand factory: An empirical study. *Management and Labour Studies*, Volume 43, Issues (1&2), 70-77.
- Ofei-Dodoo, S. (2019). Patients satisfaction and treatment outcomes of primary care practice in Ghana. *Ghana Medical Journal*. Volume 56, Issue 1. DOI: 10.4314/gmj.v53i1.10
- Parasuraman, A., Zeithaml, V., and Berry, L.L. (1985). A conceptual model of SQ and its implications for future research. *Journal of Marketing*, Volume 49, 41–50.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry, L.L. (1988). SERVQUAL: a multi-item scale for measuring consumer perceptions of the service quality, *Journal of Retailing*, Volume 64, Issue 1, 12.
- Peprah, A. and Atarah, B. (2014). Assessing patient's satisfaction using SERVQUAL model: A case of Sunyani regional hospital, Ghana. *Journal of Business, International Journal of Business and Social Research (IJBSR)*, Volume 4, Issue 2, 133-143.
- Rashid, W.E.W., and Jusoff, K. (2009). Service quality in health care setting. *International Journal of Health Care Quality Assurance*, Volume 22, Issue 5, 471–482.
- Tenkorang, E.Y. (2016). Health provider characteristics and choice of health care facility among Ghanaian health seekers. *Health Systems & Reform*, Volume 2, Issue 2, 160–170.
- Turkson, P.K. (2009). Perceived quality of healthcare delivery in rural districts of Ghana. *Ghana Medical Journal*, Volume 43, Issue 2, 65–70.
- Yesilada, F., and Direktor, E. (2010). Healthcare service quality: A comparison of public and private hospitals. *African Journal of Business Management*, Volume 4, Issue 6, 962–971.

Gönderilme Tarihi: 23 Şubat 2021; Revize Edilmiş Hali: 22 Mart 2021; Kabul Tarihi: 24 Haziran 2021

BASİT TOPLAMLI AĞIRLIKLANDIRMA VE AĞIRLIKLIL ÇARPIM YÖNTEMİ KULLANILARAK BİR MOBİLYA ÜRETİM İŞLETMESİNDE MATKAP SEÇİMİ

Dilşad GÜZEL¹

Sefa ÇELİK²

Öz

Mobilya sektörü; ahşap, metal ve plastik gibi malzemeleri tüketicilerin istek/ihtiyaçlarına göre tasarlayarak çeşitli ihtiyaçlarını gidermeye yönelik ürünler üreten büyük bir sektördür. Bu sektörde firmaların hedeflerine ulaşabilmesi ve performansını arttırabilmesinde kullanılan araç-gereçler önemli bir yere sahiptir. Üretim sürecinde doğru araç-gereç seçimi; maliyetleri azaltması, verimliliği arttırması ve doğru ürün tasarımı ile müşteri memnuniyeti sağlaması açısından önemlidir. Bu çalışmada mobilya sektöründe faaliyet gösteren bir işletme için matkap seçimi problemi ele alınmıştır. Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) tekniklerinden Basit Toplamlı Ağırlıklandırma ve Ağırlıklı Çarpım Yöntemi birlikte kullanılarak işletmeye en uygun matkabın seçilmesi amaçlanmıştır. Bu matkap seçimi için literatür taraması ve uzmanlarla yapılan görüşmeler sonucunda 6 ana kriter belirlenmiştir. Ölçüt ağırlıklarının belirlenmesinde basit puanlama tekniği kullanılmış ve alternatifler iki farklı ÇKKV yöntemi ile sıralanmıştır. Çalışmanın sonucunda firmaya en uygun olan matkap (A5) seçimi gerçekleştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler; Mobilya, Matkap, Üretim, ÇKKV

JEL Kodları; E23, M11, M19

DRILL SELECTION IN A FURNITURE PRODUCTION FACILITY WITH SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING AND WEIGHTED PRODUCT METHOD

Abstract

The furniture industry is a large sector that designs materials such as wood, metal and plastic according to the wishes / needs of consumers and produces products to meet their various needs. The tools and equipment used for companies to achieve their goals and increase their performance have an important role in this sector. Choosing the right tools and equipment in the production process is important in terms of reducing costs, increasing efficiency and ensuring customer satisfaction with the right product design. In this study, the problem of choosing a drill for a company that operating in the furniture industry is discussed. It is aimed to choose the most suitable drill for the business by using the Simple Additive Weighting and Weighted Product Method. As a result of literature review and interviews with experts, 6 main criteria were determined for this drill selection. Simple scoring technique was used to determine the criterion weights, and alternatives were listed using two different MCDM methods. As a result of the study, the most suitable drill (A5) was selected for the company.

Keywords; Furniture, Handdrill, Production, MCDM

JEL Codes; E23, M11, M19

1 Doç.Dr. DİLŞAD GÜZEL, Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi dguzel@atauni.edu.tr , 0000-0003-1421-7692

2 Arş.Gör. SEFA ÇELİK**, Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sefa.celik@atauni.edu.tr, 0000-0003-3151-1324

GİRİŞ

Mobilya sektörü, tüm konut içi ve dışı mobilya üretiminin yapıldığı, yatırım malzemelerinin ve hammaddelerin temin edildiği, sanayi kuruluşları içinde bulunan bir sektör olarak tanımlanmıştır (Andaç, 2008). Mobilya sektörü sanayileşme ve akabinde sürekli bir nüfus artışı ile hızla büyümeye başlamıştır (Çelik, 2012).

Hızla büyüyen bu sektörde ulusal ve uluslararası işletmelerin mobilya üretimine başlaması rekabet kavramını doğurmuştur. Zamanla artan bu rekabet karşısında firmalar çeşitli üretim yöntemleri geliştirerek veya maliyetlerini düşürecek hamleler yaparak rekabet avantajı kazanmaya çalışmışlardır. Firmaların rekabet avantajı kazanmasının iki yolu vardır. Birincisi firma dışı etkenler (para politikası, döviz kurları, teknoloji, hukuksal yapı vb.) iken, ikincisi ise firma içi (üretim yönetimi, finans, yönetim teknikleri, pazarlama imkânları vb.) etkenlerdir (Aktan, 1998). Firma dışı koşullarla mücadele ederek rekabet avantajı kazanmak firma içi yöntemlere nispeten daha zordur.

Firma içi etkenlerden biri olan üretim yönetimi, firmanın elinde bulunan malzeme, makine ve insan gücü kaynaklarının ekonomik bir şekilde bir araya getirilmesidir. Malzeme kaynakları incelendiğinde bu kaynakların sayısı, maliyeti, kullanım süresi, özellikleri firma içi etkenler bağlamında firmanın rekabet gücünü etkilemektedir. Dolayısıyla etkin ve verimli çalışan makinelere ve aletlere sahip olan firmaların rakipleri karşısında daha güçlü olabilecekleri bir gerçektir. Bu gerçek firmalara malzeme seçiminde ne kadar duyarlı olmaları gerektiğini öğretmiştir. Üretim sürecinde kullanılan malzemelerin bu denli önemli olması, literatürde de kendine yer edinmesini sağlamıştır.

Mobilya üretim sürecinde en çok kullanılan el aletlerinden bir tanesi de matkaptır. Matkaplar çeşitli malzemelerde delik delmek veya çeşitli türdeki parçaları birleştirmek için kullanılan ve genellikle bir matkap ucu veya kesici alet eki ile donatılmış bir alettir (Shrinivasa vd., 2019). Bu ürün, evlerde veya üretim tesislerinde kadın erkek fark etmeksizin yaygın olarak kullanılmaktadır (Linxin vd., 2006). Matkaplar kapasite, güç, hız gibi çeşitli özelliklere göre sınıflandırılabilirler. Bazı matkaplar metal işleme, ağaç işleme ve inşaatlarda vidalama için kullanılırken; bazı matkaplar ise uzay görevlerinde, tıpta, petrol arama işlerinde ve sondaj işleri gibi işlemlerde kullanılmaktadır. Günümüzde yaygın olarak kullanılan ve en bilindik matkap türü ise tabanca çubuklu matkaplardır (Shrinivasa vd., 2019).

Bu çalışmanın amacı; mobilya üretimi ve montajı kapsamında Erzurum ilinde faaliyet gösteren bir mobilya üreticisi firma için işgücü ve zaman noktasında verimlilik sağlayabilmek adına bir matkap seçiminin çok kriterli karar verme tekniklerinin (Basit Toplamlı Ağırlıklandırma ve Ağırlıklı Çarpım Yöntemi) birlikte kullanılarak belirlenmesidir.

Çalışmanın takip eden bölümünde mobilya üretimi kapsamında matkaplara ve kullanılacak çok kriterli karar verme yöntemlerine ilişkin literatür taraması yer almaktadır. Ardından çalışmanın uygulama bölümüne yer verilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise sonuç ve gelecek çalışmalara ilişkin öneriler sunulmuştur.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde matkap ve matkap seçimi ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde çok fazla çalışmanın olmadığı görülmektedir. Linxin vd., (2006) bir matkabın özellikleri ve ergonomik yapısı üzerine; Ramly, (2009) el aletlerinin ergonomik yapı değerlendirme ve tasarımı üzerine; Yiğit, (2020) matkap sıcaklığı üzerine; Gökçe vd., (2017) delme performansı üzerine çalışmışlardır. Fakat genel olarak literatür tarandığında matkap ile ilgili çalışmaların (Kaynak, 2006; Savaşkan vd., 2010; Yaman vd., 2017; Meral vd., 2017; Gökçe vd., 2017; Kayır vd., 2018; Kocabıçak, 2019; Aydın, 2019; Aydın ve Nalbant, 2020; Akdulum ve Kayır, 2020) genellikle matkap uçları üzerine olduğu görülmektedir. Dolayısıyla çok kriterli karar verme teknikleri ile matkap seçimi üzerine herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Literatürde ÇKKV yöntemlerinden basit toplamli ağırlıklandırma ile ilgili olarak birçok çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; ürün ve hizmet seçimine yönelik (Hartini vd., 2013; Khairul vd., 2016; Prayogi, 2016; Adianto vd., 2017; Özdağoğlu vd., 2017; Simarmata vd., 2018; Adela vd., 2018; Mukodimah vd., 2018), performans değerlendirmeye yönelik (Çakır ve Perçin, 2013; Ömürbek vd., 2016a; Ömürbek vd., 2016b; Windarto, 2017), yer seçimine yönelik (Setyana ve Saputraa, 2016; Ofluoğlu vd., 2017; Ergün, 2020), karar destek sistemleri üzerine (Muslihudin ve Latifah, 2015; Nugroho vd., 2016; Nurmalini ve Rahim, 2017; Fauzan vd., 2017; Putra vd., 2018; Purba ve Sihotang, 2019), işe alım ve çalışanlar üzerine (Afshari vd., 2010; Rohman vd., 2015; Janah, 2016; Muslihudin vd., 2017; Marpaung, 2018; Afrianda vd., 2018; Iravan, 2020), diğer alanlar üzerine (Azar, 2000; Eryürek ve Tanyaş, 2003; Zavadskas, 2007; Memariania, 2009; Sun ve Li, 2010; Eniyati, 2011; Savitha ve Chandrasekar, 2011; Podvezko, 2011; Simanaviciene ve Ustinovicus, 2012; Çakır ve Perçin, 2013; Shakouri, 2014; Abdullah ve Adawiyah, 2014; Pratiwi vd., 2014; Pranolo ve Widyastuti, 2014; Prihasto vd., 2014; Khadijah vd., 2015; Adriyendi, 2015; Wulandari ve Nugroho, 2015; Jaberidoost vd., 2015; Kurniawan ve Kusri, 2016; Kaliszewski ve Podkopaev, 2016; Melia, 2016; Safii, 2017; Pangestu vd., 2017; Supçiller ve Deligöz, 2018; Abadi vd., 2018; Muslihudin vd., 2018; Abadi vd., 2018; Duman, 2019; Saraç ve Dedebaş, 2019) çalışmalar olmasına rağmen mobilya üretiminde kullanılacak bir malzeme seçimi üzerine herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Aynı şekilde literatürde ÇKKV yöntemlerinden ağırlıklı çarpım yöntemi üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde Wang vd., (2010) açık arttırma teklif stratejileri üzerine; Khairina vd., (2016) işçi alımı üzerine; Mazziotta vd., (2016) sağlık endeksi üzerine; Hatta vd., (2016) mezarlık yeri seçimi üzerine; Yoni ve Mustafidah (2016) en iyi mezun seçimi üzerine; Fitriyasi vd., (2017) yöntem karşılaştırma üzerine; Supriyono ve Sari (2018) ev seçimi üzerine; Fajarwati vd., (2018) ev seçimi üzerine; Wao (2018) inşaat projesi değer mühendisliği üzerine; Aminudin vd., (2018) çalışan performansı üzerine; Oktafianto vd., (2018) konut yeri belirleme üzerine; Nababan vd., (2018) cerrahi fizibilite işlemi üzerine; Siregar vd., (2019) üretim sürecinde fire azaltımı üzerine; Utomo vd., (2019) sporcu seçimi üzerine; Taufik vd., (2019) şeker kalitesinin belirlenmesi üzerine; Rahayu ve Mukodimah (2019) başarılı öğrenci belirleme üzerine; Roni vd., (2019) burslu öğrenci seçimi üzerine; Ahsan ve Indawati (2019) çoklu zeka türü tanımlama üzerine; Diana ve Seprina (2019) sosyal destek alıcısı seçimi

üzerine; Muslihudin vd., (2019) bebek hastalığı belirleme üzerine; çalışmalar yapmışlardır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde mobilya üretiminde kullanılacak bir matkap seçimi üzerine herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Dolayısıyla yapılan bu çalışmanın literatüre ilk defa matkap seçimi yapılması noktasında katkı sunması ve bu seçimin ÇKKV teknikleri kullanılarak yapılması ile iki farklı açıdan katkı sağlaması beklenmektedir.

2. BASİT TOPLAMLI AĞIRLIKLANDIRMA (SAW)

Basit Toplamlı Ağırlıklandırma (BTA) literatürde yaygın olarak kullanılan birçok kriterin yer aldığı karar verme tekniğidir. Puanlama yöntemi olarak da literatürde yer alır. Bu yöntem en kolay ve en basit yöntemlerden biridir. Bu yöntemin temel mantığı tüm kriterlere göre alternatiflerin performans değerlerinin ağırlıklı toplamını elde etmektir (Melia, 2016). Bu yöntemde ilk olarak alternatiflerin ve kriterlerin belirlenmesi işlemi yapılır. Daha sonra belirlenen alternatiflerin kriterlere göre değerlendirilmesi gerçekleştirilir. En son ise kriterlerin önem ağırlıkları belirlendikten sonra ağırlıklı kısmi tercih değerlerinin toplanması işlemi yapılır (Savitha ve Chandrasekar, 2011). Uygulamada bu yöntemin uygulanabilmesi için kriterlerin değerlerinin karşılaştırılabilir ve sayısal olması gerekmektedir (Tzeng ve Huang, 2011). Bu yöntemde alternatifler m ile, kriterler ise n ile gösterilir.

$$A = a_1, a_2, a_3, \dots, a_m \quad (1)$$

$$K = k_1, k_2, k_3, \dots, k_n \quad (2)$$

2.1. Basit Toplamlı Ağırlıklandırma Yöntemi İşlem Adımları;

Adım 1; Karar Matrisinin Oluşturulması: Yöntemde öncelikle eşitlik (3) de gösterildiği gibi bir karar matrisi oluşturulur. Bu matriste x_{ij} hücrelerinin anlamı j. ölçütüne göre i. alternatif demektir. Ayrıca m değeri karşılaştırılacak alternatifleri ifade ederken, n ise kriterlerin sayısını göstermektedir.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (3)$$

Adım 2; Karar Matrisinin Normalize Edilmesi; karar matrisi normalize edilirken kriterleri maksimizasyon yönlü ise (4) no'lu eşitlik, minimizasyon yönlü ise (5) no'lu eşitlik kullanılarak, oluşturulan karar matrisi standart hale getirilir.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j^{\max}}, \quad i=1,2,\dots,m; \quad j=1,2,\dots,n \quad (4)$$

$$r_{ij} = \frac{x_j^{\min}}{x_{ij}} \quad (5)$$

Adım 3; Alternatiflerin Sıralanması; Matrisler normalize edildikten sonra (6) no.lu eşitlik kullanılarak her alternatif için toplam puan (V_i) hesaplanır. Daha sonra alternatifler puanlarına göre büyükten küçüğe doğru sıralanır. En büyük puana sahip olan alternatif en iyi alternatif olarak kabul edilir (Özbek, 2015). Eşitlik 6 ise w_j , j. kriterin ağırlığını göstermektedir.

$$V_i = \sum_{j=1}^n w_j r_{ij}, \quad i=1; \dots, m; \quad j=1, \dots, n \quad (6)$$

3. AĞIRLIKLIL ÇARPIM YÖNTEMİ (WPM)

Ağırlıklı çarpım yöntemi (AÇY) ilk olarak Bridgman tarafından 1922 yılında tanıtılmıştır. Bu yöntemde satırlar alternatifleri, sütunlar ise kriterleri gösteren bir matris ile tanımlanır. Bu yöntemde de ağırlıklı toplam yönteminde olduğu gibi karar kriterleri sayısal ve karşılaştırılabilir olmalıdır. Ayrıca bu yöntemde tüm değerler 1'den büyük olmalıdır (Azar, 2000).

$$A=a_1, a_2, a_3, \dots, a_m \quad (1)$$

$$K=k_1, k_2, k_3, \dots, k_n \quad (2)$$

Bu yöntemde alternatifler m ile (1 no'lu eşitlik) ve karar seçenekleri n ile (2 no'lu eşitlik) gösterilmektedir.

3.1. Ağırlıklı Çarpım Yöntemi İşlem Adımları

Bu yöntemin işlem adımları aşağıdaki gibi gösterilebilir (Chang ve Yeh, 2001). Yöntemde ilk olarak kriterler ve alternatifler belirlendikten sonra eşitlik (3) de gösterildiği gibi karar matrisi oluşturulur.

Adım 1; Karar Matrisinin Oluşturulması; Alternatifler, kriterlere göre değerlendirilerek başlangıç karar matrisi oluşturulur. Karar matrisi (3) numaralı eşitlikte gösterildiği şekilde oluşturulur.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \vdots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (3)$$

Örneğin x_{ij} hücrelerinin anlamı, j. ölçütüne göre i. alternatifinin değerini, m ise alternatif seçeneğinin sayısını, n ise kriter sayısını ve w_j , j. kriterin öncelik değerini yani ağırlığını göstermektedir. Üstel nitelik sebebiyle alternatifin kesirli değer içeriyor olması halinde o karar matrisinin bütün elemanları 10^q ile çarpılır ve bu sayede matris elemanlarının değerlerinin 1 den büyük olması sağlanır (Chang ve Yeh, 2001).

Adım 2; Alternatiflerin Sıralanması; Bu adımda aşağıda verilen (4) no'lu eşitlik kullanılarak her bir alternatifin skorları (V_i) hesaplanır. Daha sonraki adımda ise alternatiflerin aldığı skorlar büyükten küçüğe doğru sıralanır. En büyük skora sahip olan alternatif en iyi alternatif olarak kabul edilir (Savitha ve Chandrasekar, 2011).

$$V(A_i) = \prod_{j=1}^n x_{ij}^{w_j} \quad (4)$$

Ölçüt değerleri arasında çarpma kullanıldığı için dönüşüm gerekli olmaz. Fayda yönlü (Maksimizasyon) kriterler için pozitif kuvvet $x_{ij}^{w_j}$; maliyet yönlü (minimizasyon) kriterleri için ise negatif kuvvet $x_{ij}^{-w_j}$ alınır (Savitha ve Chandrasekar, 2001).

Kriter ağırlıkları toplamı aşağıdaki formülde gösterildiği gibi 1 olur.

$$\sum_{j=1}^n w_j = 1 \quad (5)$$

4. UYGULAMA

Bu çalışmanın amacı, mobilya üretimi ve montajı alanında faaliyet gösteren bir firma için alternatifler arasından en uygun matkabın belirlenmesi olup; çalışmada takip edilen adımlar aşağıda gösterilmiştir.

1-Problemin Belirlenmesi	Mobilya üretiminde faaliyet gösteren bir firmada üretim sürecinde kullanılacak olan matkabın seçimi
2-Kriterlerin Oluşturulması	Literatür araştırması sonucu önemli görülen kriterlerin sıralanması, malzemeyi kullanacak olan ve sektörde çalışan uzman kişilerin görüşleri alınarak istenen/beklenen özelliklere karar verilmesi
3-Alternatiflerin Tespit Edilmesi	Literatür araştırması (Farrior, 1985) / Piyasa araştırması ve ilgili sektörde çalışan uzman kişilerin geçmiş deneyimlerine dayanarak alternatif sayısının belirlenmesi
4-Kriterlerin Ağırlıklandırılması	Malzemeyi kullanacak olan uzman kişilerin ilgili kriterler doğrultusunda görüşlerine ve geçmiş deneyimlerine dayanarak 1-9 arası basit puanlama tekniğinin kullanılması
Alternatiflerin Sıralanması	Basit Toplamlı Ağırlıklandırma (BTA) ve Ağırlıklı Çarpım Yöntemi (AÇY) nin kullanılması

Şekil 1: Akış Şeması

4.1.Problemin Belirlenmesi

Uygulama bölümünün ilk aşaması çözülmesi amaçlanan problemin belirlenmesidir. Bu çalışmada amaç, bir mobilya üreticisi firmada montaj ve kurulum aşamasında kullanılacak bir matkap seçimidir.

4.2.Kriterlerin Belirlenmesi

İkinci aşama ise mobilya üreticisi firma için istek ve beklentilere uygun olan matkabın hangi kriterler göz önünde bulundurularak seçileceğine karar verilmesidir. Matkap seçimini etkileyen kriterler, ilgili ürün satıcıları ve saha çalışmaları sonucu belirlenmiş, daha sonra bu matkabı kullanacak olan ve sektörde çalışan uzman kişilerle (ustalar) beyin fırtınası gerçekleştirilerek olması istenen ve beklenen kriterler belirlenmiştir. Nitekim yapılan bazı çalışmalarda matkabı kullanacak kişilerin ilgili matkabı ve özelliklerini seçmesinin kullanıcı açısından verimliliğini olumlu yönde etkileyebileceği belirtilmiştir (Linxin vd., 2006). Bu kriterler aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

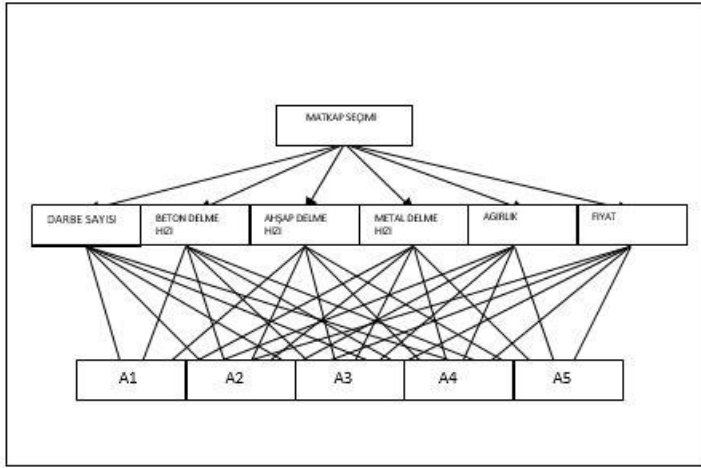
Tablo 1: Kriterler

Darbe Sayısı (K1)	Ürünün montajı esnasında monte edilecek zeminin beton veya metal gibi yüzeylerde olması durumunda tekrarlı olarak gerçekleşen delme sürecinde zaman/maliyet kaybını önlemek ve hız kazanmak amacıyla matkabın güçlü darbe sayısına sahip olması istenmektedir.
Beton Delme Hızı (K2)	Özellikle mutfak mobilyaları montaj işlemlerinde ürünün betona sabitlenebilmesi için matkabın beton delme hızının yüksek olması istenmektedir.
Ahşap Delme Hızı (K3)	Hem üretim hem de montaj esnasında matkabın ahşabı pürüzsüz ve hızlı bir şekilde delmesi istenmektedir.
Metal Delme Hızı (K4)	Özellikle mobilya aksesuarlarının montajı esnasında metal parçaların eklenmesi işleminde metal delme hızının yüksek olması istenmektedir.
Ağırlık (K5)	Uzun süre kullanım durumunda çalışan kişide yorgunluk hissi yaratmaması ve güç kaybı yaşatmaması için olabildiğince hafif olması istenmektedir. Nitekim yapılan çalışmalarda tasarımcıya hafif ağırlıklı matkaplar tasarlaması yönünde tavsiyeler bulunmaktadır (Linxin vd., 2006).
Fiyat (K6)	Matkap fiyatının firmanın ayırabildiği bütçe ölçüsünde 500TL–1000TL aralığında olması istenmekte ve beklenmektedir.

Saha çalışmaları neticesinde bir matkabın taşıyabileceği kriterler arasında vites sayısı, mandren çapı, led aydınlatma, şarj gösterge, derinlik çubuğu vb. ilave özellikler de olabilmesine rağmen, beyin fırtınası esnasında bu özellikler ürünü kullanacak olan uzmanlar tarafından çok elzem olarak görülmemiş ve çalışmaya dahil edilmemiştir.

4.3. Alternatiflerin Belirlenmesi

Uygulamada bu aşama, problemin çözümü için en iyi ve istenen kriterleri sağlayan alternatiflerin belirlenmesi aşamasıdır. Mobilya üretimi ve montajı sürecinde kullanılacak olan matkap alternatiflerinin belirlenebilmesi amacıyla sektörde faaliyet gösteren uzmanların (5 usta) geçmiş deneyimlerinden, internet araştırmalarından (ilgili ürün kullanıcı yorumları) ve bu matkapların satıcıları (3 esnaf) ile görüşülmüştür. Tüm bu görüşmeler sonucunda 5 adet alternatif belirlenmiştir. Tüm alternatifler ithal ürünler olup, internet üzerinden temin edilebilmelerinin yanında tümü 24 ay garantilidir. Alternatifler de belirlendikten sonra çalışmanın hiyerarşik yapısı aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.



Şekil 2; Hiyerarşik Yapı

4.4.Kriterlerin Ağırlıklandırılması

Literatürde ölçüt ağırlıkları belirlenirken AHS, DEMATEL, MACHBETH, SWARA gibi yöntemler kullanılırken, bunların dışında 1-5 yada 1-9 arası basit puanlama tekniğinin kullanılabildiği görülmektedir. Bu çalışmada ilgili matkabı kullanacak olan 5 uzman ile beyin fırtınası yöntemi vasıtasıyla 1-9 arası puanlama tekniği kullanılmıştır. Belirlenen kriterleri 1 en düşük ve 9 en yüksek olmak üzere değerlendirmeleri istenmiştir. Uzmanlar kendi aralarında fikir alışverişi yaparak ilgili kriterlere ilgili notlarını fikir birliğine vararak vermişlerdir.

Çalışmada kullanılan kriterlerin ağırlıkları belirlenmiş ve Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Kriter Ağırlıkları

K1	K2	K3	K4	K5	K6	
MAKS	MAKS	MAKS	MAKS	MİN	MİN	
9	7	8	6	6	7	43
0.209	0.162	0.186	0.139	0.139	0.162	1

5.5.Alternatiflerin Sıralanması

Uygulama bölümünün bu kısmında Basit Toplam Ağırlıklandırma ve Ağırlıklı Çarpım Yönteminden faydalanılmıştır. İlk olarak matkabı kullanacak olan uzman kişilerin belirlemiş olduğu matkapların teknik bilgilerinin bulunduğu kitapçık temin edilmiş ve alternatif sıralamasında kullanılmak

üzere özellikleri ilgili analizleri yapmak için tablolara aktarılmıştır. Tüm matkapların fiyatları günlük veya haftalık dalgalanma yaşanmaması adına aynı gün içerisinde temin edilmiştir. Ardından yukarıda verilen adımlar çerçevesinde BTA ve AÇY yöntemleri uygulanmıştır.

Tablo 3: Karar Matrisleri

KARAR MATRİSLERİ												
	BASİT TOPLAMLI AĞIRLIKLANDIRMA						AĞIRLIKLIL ÇARPIM YÖNTEMİ					
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K1	K2	K3	K4	K5	K6
A1	6	7	8	8	1.7	700	6	7	8	8	1.7	700
A2	5	6	6	6	1.5	500	5	6	6	6	1.5	500
A3	7	8	6	9	1.5	730	7	8	6	9	1.5	730
A4	8	8	9	9	2	650	8	8	9	9	2	650
A5	9	8	9	9	2	560	9	8	9	9	2	560

Tablo 4: Normalize Edilmiş Karar Matrisleri

NORMALİZE EDİLMİŞ KARAR MATRİSLERİ												
	BASİT TOPLAMLI AĞIRLIKLANDIRMA						AĞIRLIKLIL ÇARPIM YÖNTEMİ					
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K1	K2	K3	K4	K5	K6
A1	0.67	0.88	0.89	0.89	0.88	0.71	1.45	1.37	1.47	1.34	0.93	0.35
A2	0.56	0.75	0.67	0.67	1.00	1.00	1.40	1.34	1.40	1.28	0.95	0.37
A3	0.78	1.00	0.67	1.00	1.00	0.68	1.50	1.40	1.40	1.36	0.95	0.34
A4	0.89	1.00	1.00	1.00	0.75	0.77	1.54	1.40	1.50	1.36	0.91	0.35
A5	1.00	1.00	1.00	1.00	0.75	0.89	1.58	1.40	1.50	1.36	0.91	0.36

Tablo 5: Ağırlıklandırılmış Karar Matrisi (BTA)

AĞIRLIKLANDIRILMIŞ MATRİS								
BASİT TOPLAMLI AĞIRLIKLANDIRMA								
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	TOPLAM	SIRA
A1	0.14	0.14	0.17	0.12	0.12	0.12	0.81	4
A2	0.12	0.12	0.12	0.09	0.14	0.16	0.76	5
A3	0.16	0.16	0.12	0.14	0.14	0.11	0.84	3
A4	0.19	0.16	0.19	0.14	0.10	0.13	0.90	2
A5	0.21	0.16	0.19	0.14	0.10	0.15	0.95	1

Tablo 6: Ağırlıklandırılmış Karar Matrisi (AÇY)

AĞIRLIKLANDIRILMIŞ MATRİS								
AĞIRLIKLİ ÇARPIM YÖNTEMİ								
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	TOPLAM	SIRA
A1	1.45	1.37	1.47	1.34	0.76	0.35	6.741	3
A2	1.40	1.34	1.40	1.28	0.74	0.37	6.517	5
A3	1.50	1.40	1.40	1.36	0.74	0.34	6.736	4
A4	1.54	1.40	1.50	1.36	0.80	0.35	6.957	2
A5	1.58	1.40	1.50	1.36	0.80	0.36	7.004	1

Tablo 5 ve 6 incelendiğinde matkap seçimi kapsamında en uygun olan alternatifin her iki yöntemde de 5. alternatif olduğu görülmektedir. Bu durumu 4. alternatif takip etmektedir. Her iki yöntem sonuçları karşılaştırıldığında 3. ve 4. alternatiflerin sıralamasında farklılık meydana geldiği görülmektedir.

SONUÇ

Verimlilik kavramı makro açıdan bir ülkenin mikro açıdan ise bir işletmenin refah ve gelişmişlik seviyesinin değerlendirilmesinde temel alınan göstergelerden bir tanesidir. Ulusal kalkınma açısından işletmelerin verimliliği oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Bu da işletmelerin her açıdan verimlilik noktasında dikkat etmesi gereken önemi ortaya koymaktadır. Kaynaklarını, işgücünü ve ekipmanını en iyi ve en yararlı bir biçimde kullanarak üretim gerçekleştiren firmalarda verimliliğin artış gösterdiği yadsınamaz bir gerçektir. Bu doğrultuda çalışmanın amacı; mobilya üretimi ve montajını gerçekleştiren bir firmanın işgücü ve zaman açısından daha verimli bir şekilde üretim yapmasını sağlayacak bir üretim gereci olan matkap seçimini belirlemektir.

Bu amaçla çalışma iki aşamadan meydana gelmiştir. İlk olarak üretim/montaj hattında vazgeçilmez gereçlerden biri olan matkap için seçim kriterleri belirlenmiştir. Kriterlerin belirlenmesinde literatür araştırması ve uzman kişilerin görüşleri sonucu bir matkapta bulunabilecek tüm kriterler sıralanmış ve ilgili gereci kullanacak olan uzmanların bir matkaptan öncelikli istek ve beklentileri sıralanarak ana kriterler belirlenmiştir. Yapılan çalışmalar (Demirci, 2005; Özkaya vd., 2017) üretimde kullanılacak olan araç/gereçlerin onları kullanacak işgücünün istek ve beklentilerine uygunluğunun verimlilik üzerine etkisi olduğunu göstermiştir. Ardından bu kriterler basit puanlama tekniği ile ağırlıklandırılmıştır. Buna göre Darbe Oranı (K1) en önemli kriter olarak matkabı kullanacak olan uzman kişiler tarafından tespit edilmiştir. Bu sonuç literatür ile de paralellik göstermiştir. Linxin vd., 2006 yılında elektrikli el matkabı üzerine yaptıkları çalışmada kullanıcı performansını etkileyecek olan özellikler içerisinde matkabın gücünü önemli bir kriter olarak belirtmişlerdir.

İkinci aşamada ise matkap seçimi noktasında kullanıcılar için en uygun matkap alternatiflerinin belirlenebilmesi amacıyla bu matkabı kullanacak uzmanların geçmiş deneyimlerine ve pazar araştırmalarına başvurulmuştur. Ortak kararlar doğrultusunda farklı firmalara ait olan 5 adet matkap

markası alternatif olarak belirlenmiştir. Ardından BTA ve AÇY kullanılarak istek ve beklentileri en iyi karşılayacak alternatif seçimi yapılmıştır. Yapılan uygulama sonucunda 5. alternatif en iyi alternatif olarak belirlenmiştir. Her iki yöntemde de en iyi alternatif sıralamasında farklılık meydana gelmemiştir. Bu sonuç bu iki yöntemin de aynı alternatifi gösterdiği ve değişmediği şeklinde yorumlanabilir. Seçilen alternatifin fiyatının nispeten düşük olmasının firmalara hem maliyet açısından avantaj kazandıracığı hem de gereci kullanacak olan işgücünün istek ve beklentilerini karşılayacağı yorumu yapılabilir. Ayrıca üretim/montaj prosesinde kullanılacak olan araç/gereç alternatiflerinin seçiminde veya süreç yönetiminde çok kriterli karar verme tekniklerinin veya bilimsel yöntemlerin kullanılmasının firmalara maliyet (Dalgar vd., 2010), etkinlik ve verimlilik (Abdi, 2018) açısından yardımcı olabileceği yorumu yapılabilir.

Bu çalışmada konunun tarafları olduğu düşünülen kişiler (ilgili gereci kullanacak işgücü) ile görüşülmüş ancak zaman kısıtlaması ve deneyim sahibi olunmayan matkapların araştırmaya konu edilmemesi nedeniyle alternatif sayısı arttırılamamıştır. Ayrıca bu çalışma gelecekte daha farklı çok kriterli karar verme teknikleri (TOPSIS, VIKOR vd.) kullanılarak ve yine bulanık mantık ilave edilerek geliştirilebilir ve bulgular kıyaslamalı olarak tartışılabilir.

KAYNAKÇA

- Abadi, S., Huda, M., Teh, K. S. M., Haron, Z., Ripin, M. N., Hehsan, A., & Maselena, A. (2018), Hazard Level of Vehicle Smoke by Fuzzy Multiple Attribute Decision Making With Simple Additive Weighting Method, *International Journal of Pharmaceutical Research*, 10(4), 58-71.
- Abadi, S., Huda, M., Jasmi, K. A., Noor, S. S. M., Safar, J., Mohamed, A. K., & Hartati, S. (2018), Determination of the Best Quail Eggs Using Simple Additive Weighting, *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*, 7(2.27), 225-230.
- Abdi, Y. H. (2018). Türkiye'de Faaliyet Gösteren İslami Bankaların Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerine Göre Etkinlik ve Verimlilik Açısından İncelenmesi (*Master's thesis*, Anadolu Üniversitesi).
- Abdullah, L., Adawiyah R., C. W. (2014), Simple Additive Weighting Methods of Multi Criteria Decision Making and Applications: A Decade Review, *International Journal of Information Processing and Management (IJIPM)*, 5(1), 34-49.
- Adela, H., Jasmi, K. A., Basiron, B., Huda, M., & Maselena, A. (2018), Selection of Dancer Member Using Simple Additive Weighting, *International Journal of Engineering & Technology*, 7(3), 1096-1107.
- Adianto, T. R., Arifin, Z., & Khairina, D.M. (2017), Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Rumah Tinggal Di Perumahan Menggunakan Metode Simple Additive Weighting (SAW) (Studi Kasus : Kota Samarinda). *Prosiding Seminar Ilmu Komputer dan Teknologi Informasi*, 2(1),197–201.
- Adriyendi, A.(2015), Multi-Attribute Decision Making Using Simple Additive Weighting and Weighted Product in Food Choice.”, 6(1).8-14.
- Afrianda CA., & Sarno, R. (2018), Application of Analytic Hierarchy Process (AHP) and Simple Additive Weighting (SAW) Methods in Singer Selection Process. *In 2018 International Conference on Information and Communications Technology* 234-239 .
- Afshari, A., Mojahed, M., & Yusuff, R. M. (2010), Simple Additive Weighting Approach to Personnel Selection Problem. *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 1(5), 511.
- Ahsan, M., & Indawati, N. (2019), Implementation Weighted Product Method to Determine Multiple Intelligence Child, *In Journal of Physics: Conference Series* 1375(1).

- Akdulum, A., & Kayır, Y. (2020), Değiştirilebilir Uçlu Matkap Uygulamaları Üzerine Bir Derleme, *Karabük Üniversitesi Makine Mühendisliği Dergisi*, 1(1), 20-34.
- Aktan, C. C., (1998), *Değişim ve Devlet*, TİSK yayınları, Ankara.
- Aminudin, N., Sundari, E., Shankar, K., Deepalakshmi, P., Fauzi, R. I., & Maselena, A. (2018), Weighted Product and Its Application to Measure Employee Performance. *International Journal of Engineering & Technology*, 7(2.26), 102-108.
- Andaç T., (2008), Kayseri İli Mobilya Tüketici Tercihleri Üzerinde Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Orman Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı*, Kahramanmaraş.
- Aydın, E. (2019), CFRP/Al İstifli Delmede Matkap Uç Açısının İtme Kuvveti (Fz) ve Takım Aşınması Üzerine Etkilerinin Araştırılması, *Iğdır Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 9(3), 1574-1583.
- Aydın, E., & Nalbant, M. (2020), CFRP/Al-7075 İstifli Delmede Matkap Uç Açılarının Delinebilirlik Üzerine Etkisi, *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 35(2), 917-932.
- Azar, Fred S. (2000), Multiattribute Decision-Making: Use of Three Scoring Methods to Compare the Performance of Imaging Techniques for Breast Cancer Detection, *Department of Computer & Information Science Technical Reports*, 1 (10), 1-24.
- Chang, Y. H., & Yeh, C. H. (2001), Evaluating Airline Competitiveness Using Multiattribute Decision Making. *Omega*, 29(5), 405-415.
- Çakır, S. & Perçin, S. (2013), Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Lojistik Firmalarında Performans Ölçümü, *Ege Akademik Bakış*, 13(4), 449-459.
- Çelik N., (2012), Türkiye'de Mobilya Sektörü Gelişim Planı İçin Bir Karar Modeli Önerisi, *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(1), 224.
- Dalgar, H., Tas, S., Cevher, E., & Akin, O. (2010). Maliyet Yönetim Aracı Olarak Altı Sigma: Kuramsal bir Yaklaşım. *Suleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics & Administrative Sciences*, 15(1).
- Demirci, S. (2005), Türkiye Mobilya Endüstrisinin Sorunları ve Çözüm Önerileri. *Politeknik Dergisi*, 8(4), 369-379.
- Diana, D., & Seprina, I. (2019), Sistem Pendukung Keputusan untuk Menentukan Penerima Bantuan Sosial Menerapkan Weighted Product Method (WPM), *JEPIN (Jurnal Edukasi dan Penelitian Informatika)*, 5(3), 370-377.
- Duman, İ. (2019), *Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleriyle Hava Savunma Sistemi Seçimi*, Yüksek Lisans Tezi, *Kütahya Dumlupınar Üniversitesi/Fen Bilimleri Enstitüsü*.
- Eniyati, S. (2011), Perancangan Sistem Pendukung Pengambilan Keputusan Untuk Penerimaan Beasiswa Dengan Metode SAW (Simple Additive Weighting), *Dinamik*, 16(2).
- Ergün, M., Korucuk, S., & Memiş, S. (2020), Sürdürülebilir Afet Lojistiğine Yönelik İdeal Afet Depo Yeri Seçimi: Giresun İli Örneği, *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 6(1), 144-165.
- Eryürek, Ö. F., & Tanyaş, M. (2003), Hata Türü ve Etkileri Analizi Yönteminde Maliyet Odaklı Yeni Bir Karar Verme Yaklaşımı. *İTÜ İşletme Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü Dergisi*, 2(6), 31-40.
- Fajarwati, I., Fitriyani, N. S., & Siregar, H. (2018), Perbandingan Metode Weighted Product (WP), Weighted Sum Model (WSM) Dan Multi Attribute Utility Theory (MAUT) Dalam Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Tenaga Kerja, *JATIKOM: Jurnal Aplikasi dan Teori Ilmu Komputer*, 1(1), 25-32.
- Farrior, J. (1985), C-wire Hand Drill for Small-Hole Stapedectomy, *Otolaryngology—Head and Neck Surgery*, 93(1), 138-141.
- Fauzan, R., Indrasary, Y., & Muhtia, N. (2017). Sistem Pendukung Penerimaan Beasiswa Bidik Misi di POLIBAN dengan Metode SAW Berbasis Web, *JOIN (Jurnal Online Informatika)*, 2(2), 79 – 83.
- Fitriyani, N. S., Fitriani, S. A., & Sukamto, R. A. (2017), Comparison of Weighted Product Method and Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution Method: Complexity and Accuracy, In *2017 3rd International Conference on Science in Information Technology*, 453-458.
- Gökçe, H., Yavuz, M., Gökçe, H., & Şeker, U. (2017), Orijinal Matkap Geometrisinde Delme Performansının Sonlu Elemanlar Yöntemi ile Doğrulanması, *Gazi Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 3(1), 27-34.

- Göksel S.M., & Dedebaş, T. (2019), Turunçgil Albedoları İle Zenginleştirilmiş Lokum Üretimi ve Karakterizasyonu, *Gıda*, 44(6), 1121-1135.
- Hartini, D. C., Ruskan, E. L., & Ibrahim, A. (2013), Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Hotel Di Kota Palembang Dengan Metode Simple Additive Weighting (SAW), *Jurnal Sistem Informasi (JSI)*, 5(1), 546-565.
- Hatta, H. R., Rizaldi, M., & Khairina, D. M. (2016), Penerapan Metode Weighted Product Untuk Pemilihan Lokasi Lahan Baru Pemakaman Muslim Dengan Visualisasi Google Maps, *Jurnal Nasional Teknologi dan Sistem Informasi*, 2(3), 85-94.
- Irawan, Y. (2020), Decision Support System for Employee Bonus Determination with Web-Based Simple Additive Weighting (SAW) Method in PT. Mayatama Solusindo, *Journal of Applied Engineering and Technological Science*, 2(1), 7-13.
- Jaberidoost, M., Olfat, L., Hosseini, A., Kebriaeezadeh, A., Abdollahi, M., Alaeddini, M., & Dinarvand, R. (2015), Pharmaceutical Supply Chain Risk Assessment in Iran Using Analytic Hierarchy Process (Ahp) and Simple Additive Weighting (Saw) Methods, *Journal of Pharmaceutical Policy and Practice*, 8(1), 1-10.
- Janah, N. (2016), Sistem Pendukung Keputusan Untuk Menentukan Penerima Bantuan Program Keluarga Harapan (Pkh) Bidang Pendidikan Menggunakan Metode Simple Additive Weighting (SAW).
- Kaliszewski, I., & Podkopaev, D. (2016), Simple Additive Weighting—A Metamodel for Multiple Criteria Decision Analysis Methods, *Expert Systems with Applications*, 5(4), 155-161.
- Kayır, Y., Demirer, E., & Güneş, S. (2018), Takma Uçlu Matkap ve Kesme Parametrelerinin Seçimi için Bir Uzman Sistem, *El-Cezeri Journal of Science and Engineering*, 5(3), 797-806.
- Kaynak, Y. (2006), Matkap ile Delik Delme Esnasında Kesme Parametrelerinin Kesme Kuvveti ve Sıcaklığın Değişimine Etkisinin Deneysel Olarak İncelenmesi, *Marmara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi*, 60-66.
- Khadijah, S., Natarsyah, S., & Fitriani, R. (2015), Penetapan Prioritas Pemberian Hibah Alat Dan Mesin Pertanian Dengan Metode SAW, *Progresif: Jurnal Ilmiah Komputer*, 11(1).
- Khairina, D. M., Asrian, M. R., & Hatta, H. R. (2016), Decision Support System for New Employee Recruitment Using Weighted Product Method. In *2016 3rd International Conference on Information Technology, Computer, and Electrical Engineering*, 297-301.
- Khairul, Simaremare, M. & Siahaan, A. P. U., (2016), Decision Support System in Selecting the Appropriate Laptop Using Simple Additive Weighting, *International Journal of Recent Trends in Engineering & Research*, 2(12), 215-222.
- Kocabıçak, A. C. (2019), Kaplamalı ve Kaplamasız Hss Matkap Uçlarının Deney Tasarımı Yöntemiyle Performansının Optimizasyonu, *Doktora Tezi*, Marmara Üniversitesi.
- Kusrini, A. K., & Kusrini, K. (2016), Analisis Dan Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Guru Menggunakan Metode SAW Pada sd Negeri 1 Wonoroto Berbasis Website, *Semnasteknomedia Online*, 4(1), 3-3.
- Linxin, Z., Jialin, C., & Deyin, Q. (2006), Physical Ergonomics Analysis for Power Hand Drill. In *2006 7th International Conference on Computer-Aided Industrial Design and Conceptual Design*, 1-5.
- Marpaung, N. (2018), Penerapan Metode Simple Additive Weighting Pada Sistem Pendukung Keputusan Untuk Menentukan Kenaikan Gaji Karyawan, *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi*, 4(2), 171-178.
- Mazziotta, M., & Pareto, A. (2016), A well-being Index Based on the Weighted Product Method, *In Topics in Theoretical and Applied Statistics*, 253-259.
- Melia, Y. (2016), Multi Attribute Decision Making Using Simple Additive Weighting and Weighted Product in Investment, *International Academic Journal of Business Management*, 3(7), 1-15.
- Memariania A, Aminib A, & Alinezhad A. (2009), Sensitivity Analysis of Simple Additive Weighting Method (saw): The Results of Change in the Weight of One Attribute on the Final Ranking of Alternatives, *Journal of Industrial Engineering*, 4(13), 8.
- Meral, G., Dilipak, H., Sarıkaya, M., & Şeker, U. (2017), Matkap Uç ve Kanal Geometrisi Tasarımının Kesme Kuvvetleri Üzerindeki Etkilerinin Taguchi Yöntemiyle Analizi, *Muş Alparslan Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 5(2), 435-439.
- Mukodimah, S., Muslihudin, M., Andoyo, A., Hartati, S., & Maselena, A. (2018), Fuzzy Simple Additive Weighting and Its Application to Toddler Healthy Food, *International Journal of Pure Application Math*, 118 (7), 1-7.

- Muslihudin, M., & Latifah, F. (2015), Decision Support System Penilaian Kinerja Karyawan Pada Perusahaan Menggunakan Metode SAW, *Magister Teknik Informatika, Jurusan Sistem Informasi, STMIK Pringsewu*.
- Muslihudin, M., Kurniawan, D., & Widyaningrum, I. (2017), Implementasi Model Fuzzy SAW Dalam Penilaian Kinerja Penyuluh Agama (Studi Kasus: Kementerian Agama Kabupaten Pringsewu), *Jurnal Technology Acceptance Model*, 8(1), 39-44.
- Muslihudin, M., Susanti, T. S., Maselena, A., & Pringsewu, S. (2018), The Priority of Rural Road Development Using Fuzzy Logic Based Simple Additive Weighting, *International Journal of Pure Applications Math*, 118(8), 9-16.
- Muslihudin, M., Devika, G., Manickam, P., Shankar, K., Putra, D. P., Putra, E. P. S., & Maselena, A. (2019), Expert System in Determining Baby Disease Using Web Mobile-Based Weighted Product Method, *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8(1), 3299-3308.
- Nababan, L., & Tuti, E. (2018, August). Determination Feasibility of Poor Household Surgery by Using Weighted Product Method, *In 2018 6th International Conference on Cyber and IT Service Management*, 1-6.
- Nugroho, S., & Wulandari, F. T. (2016), Penerapan Metode MADM-SAW Dalam Penentuan Produk Kerajinan Unggulan Kabupaten Klaten. *Simetris, Jurnal Teknik Mesin, Elektro dan Ilmu Komputer*, 7(1), 163-168.
- Nurmalini, N., & Rahim, R. (2017), Study Approach of Simple Additive Weighting For Decision Support System, *International Journal of Social Research Science Technology*, 3(3), 541-544.
- Ofluoglu, A., Baki, B., & Ar, I. (2017), Multi-Criteria Decision Analysis Model for Warehouse Location in Disaster Logistics. *Journal of Management Marketing and Logistics*, 4(2), 89-106.
- Oktafianto, A. S., Kawangit, R. M., Don, A. G., Huda, M., & Dhea, A. (2018), Determining Housing Location Using Weighted Product, *International Journal of Engineering & Technology*, 7(4), 3563-3568.
- Ömürbek, N., Karaathl, M., & Balci, H. F. (2016), Entropi Temelli MAUT ve SAW Yöntemleri ile Otomotiv Firmalarının Performans Değerlemesi, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 227-255.
- Ömürbek, N., Karaatli, M., & Cömert, H. G. (2016), AHP-SAW ve AHP-ELECTRE Yöntemleri ile Yapı Denetim Firmalarının Değerlendirmesi, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(27), 171-199.
- Özbek, A. (2015). Gönüllü Kuruluşlarda Çalışanların Electre Yöntemine Göre Değerlendirilmesi, *Electronic Journal of Social Sciences*, 14(54).
- Özdağoğlu, A., Yakut, E., & Bahar, S. (2017), Machine Selection in a Dairy Product Company with Entropy and Saw Methods Integration. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1), 341-359.
- Özkaya, K., Kalinkara, V., & Polat, O. (2017), Mobilya Sektörü Çalışanlarında Fiziksel Zorlanmanın Belirlenmesi. *Mühendislik Bilimleri ve Tasarım Dergisi*, 5, 1-12.
- Pangestu, W. A., Renaldo, R., & Sari, N. Y. (2017), Sistem Pendukung Keputusan Menentukan Tataletak Perkantoran Polres Pesawaran Dengan Metode Simple Additive Weighting, *Jurnal Technology Acceptance Model*, 6, 60-65.
- Podvezko, Valentinas, (2011), "The Comparative Analysis of MCDA Methods SAW and COPRAS", Vilnius Gediminas Technical University, *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 22 (2), 134-146.
- Pranolo, A., & Widayastuti, S. M. (2014), Simple Additive Weighting Method on Intelligent Agent for Urban Forest Health Monitoring. *In 2014 International Conference on Computer, Control, Informatics and Its Applications*, 132-135.
- Pratiwi, D., Lestari, J. P., & Agushita, D. (2014), Decision Support System to Majoring High School Student Using Simple Additive Weighting Method, *International Journal of Computer Trends and Technology*, 10(3), 153-159.
- Prayogi, S. Y. (2016), Penerapan Metode Simple Additive Weighting Dalam Pemilihan Tablet PC Untuk Pemula, *Journal of Computer Engineering, System and Science*, 1(1), 35-40.
- Prihasto, B., Irawan, M. I., & Masduqi, A. (2014), Fuzzy Madm Method for Decision Support System Based on Artificial Neural Network to Water Quality Assessment in Surabaya River, *Journal of Soft Computing and Decision Support System*, 1(1), 24-29.
- Purba, R., & Sihotang, H. T. (2019), Decision Support Systems Recipient Program Keluarga Harapan (PKH) In Durian Kec. Pantai Labu Kab. Deli Serdang with the Simple Additive Weighting (SAW) Method: Decision Support Systems

- Recipient Program Keluarga Harapan (PKH) In Durian Kec. Pantai Labu Kab. Deli Serdang with the Simple Additive Weighting (SAW) Method, *Jurnal Mantik*, 3(3), 91-98.
- Putra, D. W. T., & Punggara, A. A. (2018), Comparison Analysis of Simple Additive Weighting (SAW) and Weigthed Product (WP) in Decision Support Systems, *Web of Conferences*, 215, 1003.
- Rahayu, D., & Mukodimah, S. (2019), Decision Support System Of Achieved Students Using Weighted Product Method, *International Journal of Information System and Computer Science*, 3(2), 72-77.
- Ramly, A. A. B. A. (2009), Ergonomics Evaluation and Design of the Hand Tolls Used in Manufacturing Industries, *Universiti Teknikal Malaysia Melaka*.
- Rohman, F., & Setiawan, A. B. (2015), Sistem Penilaian Dosen Teladan Menggunakan Metode SAW (Simple Additive Weighting) di Universitas Nusantara PGRI Kediri. In *Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia*, 6.
- Roni, R., Sumijan, S., & Santony, J. (2019), Metode Weighted Product dalam Pemilihan Penerima Beasiswa Bagi Peserta Didik. *Jurnal Rekayasa Sistem dan Teknologi Informasi*, 3(1), 87-93.
- Safii, M. (2017), Sistem Pendukung Keputusan Penerima Beasiswa PPA Dan BBM Menggunakan Metode Simple Additive Weighting (SAW), *Jurnal Riset Sistem Informasi dan Teknik Informatika*, 2(1), 75-83.
- Savaşkan, M., Taptık, Y., & Ürgen, M. (2010), Deneysel Tasarım Yöntemi ile Matkap Uçlarında Performans Optimizasyonu, *İtÜ Dergisi/d*, 3(6).
- Savitha, K., & Chandrasekar, C. (2011), Vertical Handover Decision Schemes Using SAW and WPM for Network Selection in Heterogeneous Wireless Networks, *ArXiv preprint arXiv:1109.4490*.
- Savitha, K. ve Chandrasekar, C. (2011), Trusted Network Selection Using SAW and TOPSIS Algorithms for Heterogeneous Wireless Networks, *International Journal of Computer Applications*, 26(8), 22-29.
- Setyani, R. E., & Saputra, R. (2016), Flood-prone Areas Mapping at Semarang City by Using Simple Additive Weighting Method, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 227, 378-386.
- Shakouri, H., Nabae, M., & Aliakbarisani, S. (2014), A Quantitative Discussion on The Assessment of Power Supply Technologies: DEA and SAW as Complementary Methods for the “Grammar”, *Energy*, 64, 640-647.
- Shrinivasa, D., Dixit, A. C., Ashok, B. C., Jayashankar, N., Krishna, S. M., & Rishi, J. P. (2019), A Detailed Elucidation on Surface Sensing Hand Power Drill, *International Journal of Mechanical Handling and Automation*, 5(2), 1-7.
- Simanaviciene R. ve Ustinovicus, L. (2012), A New Approach to Assessing The Biases of Decisions Based on Multiple Attribute Decision Making Methods, *Electronics And Electrical Engineering System Engineering, Computer Technology*, No 1(117), s. 29-32.
- Simarmata, J., Limbong, T., Aritonang, M., & Sriadhi, S. (2018), Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Guru Bidang Studi Komputer Menggunakan Metode Simple Additive Weighting (saw), *Journal of Computer Engineering, System and Science*, 3(2), 186-190.
- Siregar, K., Ishak, A., & Purba, T. D. M. (2019), Reducing Waste in Production Process With Lean Six Sigma Approach and Weighted Product Method, *Conference Series: Materials Science and Engineering*, 505(1).
- Sun, Xiaoqian ve Li, Yongchang (2010), An Intelligent Multi-Criteria Decision Support System for Systems Design, *American Institute of Aeronautics and Astronautics*, 3718-3723.
- Supçiller, A. A., & Deligöz, K. (2018), Tedarikçi Seçimi Probleminin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Uzlaşık Çözümü. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 355-368.
- Supriyono, H., & Sari, C. P. (2018), Developing Decision Support Systems Using the Weighted Product Method for House Selection. In *AIP Conference Proceedings*, 1977(1).
- Taufik, I., Saleh, A., Slamet, C., Maylawati, D. S., Ramdhani, M. A., & Muhammad, B. A. (2019), Decision Support System Design for Determining Brown Sugar Quality with Weighted Product Method, In *Journal of Physics: Conference Series* 1280(2).
- Tzeng, G. H., & Huang, J. J. (2011), *Multiple Attribute Decision Making: Methods And Applications*, CRC press.

- Utomo, P., Cahyono, S. D., & Tristono, T. (2019), Selection of Talented Archery Athletes Using Weighted Product Method. In *Journal of Physics: Conference Series*, 1211 (1), 12037.
- Wang, M., Liu, S., Wang, S., & Lai, K. K. (2010), A Weighted Product Method for Bidding Strategies in Multi-Attribute Auctions, *Journal of Systems Science and Complexity*, 23(1), 194-208.
- Wao, J. O. (2018). Weighted Product Method in the Value Engineering Process for Construction Project, *International Journal of Scientific Research and Management*, 6(12).
- Windarto, A. P. (2017), Penilaian Prestasi Kerja Karyawan PTPN III Pematangsiantar Dengan Metode Simple Additive Weighting (SAW), *Jurasik (Jurnal Riset Sistem Informasi dan Teknik Informatika)*, 2(1), 84-95.
- Wulandari, F. T., & Nugroho, S. (2015), Penentuan Produk Kerajinan Unggulan Dengan Menggunakan Madm-Saw. *Prosiding SNATIF*, 175-180.
- Yaman, K., Bıçakçı, N., & Özgedik, A. (2017), Matkap Boyunun Delik Toleranslarına Etkisinin İncelenmesi. *Politeknik Dergisi*, 20(4), 765-775.
- Yiğit, C. (2020), *Ti6Al4V Malzemesinin Farklı Geometrideki Matkaplarla Delinmesi Etnasında Matkap Sıcaklığının İncelenmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Karabük Üniversitesi, İmalat Mühendisliği.
- Yoni, D. C., & Mustafidah, H. (2016), Penerapan Metode WP (Weighted Product) Untuk Pemilihan Mahasiswa Lulusan Terbaik di Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Purwokerto, *Jurnal Informatika*, 4(1), 22-27.
- Zavadskas, E. K., Vilutiene, T., Turskis, Z., & Tamosaitiene, J. (2010), Contractor Selection For Construction Works By Applying Saw-G And Topsıs Grey Techniques, *Journal of Business Economics and Management*, 11(1), 34-55.

Gönderilme Tarihi: 7 Nisan 2021; Revize Edilmiş Hali: 16 Mayıs 2021; Kabul Tarihi: 17 Mayıs 2021

INVESTIGATING THE RELATIONSHIP BETWEEN STUDENT SATISFACTION CRITERIA: A HYBRID MODEL BASED ON DEMATEL AND CANONICAL CORRELATION ANALYSIS

Seda ABACIOĞLU¹²

Büşra AYAN³

Abstract

This study aims to investigate the relationship between students' satisfaction criteria with a hybrid model, conducting both DEMATEL and Canonical Correlation Analysis. The dataset is obtained from Turkey University Satisfaction Survey (TUSS) 2020, consisting of a total of 192 universities and 39,386 students. TUSS has six factors, namely, "campus and the fulfilment of campus life", "academic support and interest", "richness of learning opportunities and resources", "personal development and career support", "satisfaction with the learning experience", and "satisfaction with the institution's management and operation". DEMATEL is conducted to understand the cause and effect relationship and group these factors into two categories as dependent and independent sets. To investigate the relationship between these sets more deeply, Canonical Correlation Analysis is (CCA) carried out. The results of CCA are interpreted through canonical weights, canonical loadings, canonical cross-loadings, the proportion of explained variance, and redundancy index. The findings of the study suggest that to increase the overall satisfaction towards the institution, academic support and interest, as well as personal development and career support, should be delved into very carefully.

Keywords: Student Satisfaction, Turkey University Satisfaction Survey, DEMATEL, Canonical Correlation Analysis.

JEL Codes: M19, C30, C44, I23.

ÖĞRENCİ MEMNUNİYETİ KRİTERLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: DEMATEL VE KANONİK KORELASYON ANALİZİ TEMELLİ BİR HİBRİT MODEL

Öz

Bu çalışma, çok kriterli karar verme (MCDM) tekniği ve çok değişkenli istatistiksel teknik ile özgün bir yaklaşım sunan hibrit bir model aracılığıyla, öğrenci memnuniyeti kriterleri arasındaki ilişkiyi araştırmayı amaçlamaktadır. Veri seti, 192 üniversite ve 39.386 öğrenciden oluşan Türkiye Üniversite Memnuniyet Anketi (TÜMA) 2020'den alınmıştır. TÜMA'nın altı faktörü vardır; "yerleşke ve yerleşke yaşamının doyuruculuğu", "akademik destek ve ilgi", "öğrenme imkan ve kaynaklarının zenginliği", "kişisel gelişim ve kariyer desteği", "öğrenim deneyiminin tatminkârlığı" ve "kurumun yönetim ve işleyişinden memnuniyet". DEMATEL, neden sonuç ilişkisini anlamak ve bu faktörleri bağımlı ve bağımsız kümeler olarak iki kategoriye ayırmak için uygulanmıştır. Bu gruplar arasındaki ilişkiyi daha derinlemesine incelemek için Kanonik Korelasyon Analizi (KKA) gerçekleştirilmiştir. KKA sonuçları, kanonik ağırlıklar, kanonik yükler, kanonik çapraz yükler, açıklanan varyans oranı ve gereksizlik indeksi ile yorumlanmıştır. Bu çalışmanın bulguları, kuruma yönelik genel

¹ Doktora Programı Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sayısal Yöntemler Anabilim Dalı

² Arş. Gör., Ondokuz Mayıs Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ORCID-ID:0000-0002-3150-2770, seda.abacioglu@omu.edu.tr

³ Arş. Gör., MEF Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ORCID-ID:0000-0002-5212-2144, ayanbu@mef.edu.tr

memnuniyetin artırılması için akademik destek ve ilginin yanı sıra kişisel gelişim ve kariyer desteğinin çok dikkatli bir şekilde araştırılması gerektiğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Öğrenci Memnuniyeti, Türkiye Üniversite Memnuniyet Araştırması, DEMATEL, Kanonik Korelasyon Analizi.

JEL Kodları: M19, C30, C44, I23.

INTRODUCTION

"Students, so long taken for granted, have been recognized as the principal stakeholders in higher education and their own voice on their experiences is now being heard more clearly by institutions and governments."

Williams & Cappuccini-Ansfield (2007, p.159)

In parallel to several studies that show the important impact of student satisfaction on different outcomes such as student motivation and retention, higher education institutions delve into student satisfaction as to include contents in mission statements, goals, and promotional activities (Elliott & Shin, 2002). The crucial role of the students in assessing institutions is undeniable. Their opinions are extremely important and should be taken into consideration very carefully (Harvey, 1995).

There is a growing interest in developing student feedback mechanisms in higher education institutions (Williams & Cappuccini-Ansfield, 2007). Due to the complex structure of higher education institutions from academic staff to management, higher education assessment has conflicts such as determining the level of student satisfaction and students' perception of the education quality (Zineldin et al., 2011). Measuring satisfaction can be assessed with a single-item or multi-item rating scale (Elliott & Shin, 2002).

Studies focusing on student satisfaction are carried out on a local, national, or worldwide based. Douglas et al. (2006) measure student satisfaction at a university in the United Kingdom. The result of the study states that teaching and learning aspects are the most important, whereas the physical facilities aspects are the least important. Butt & Rehman (2010) investigate student satisfaction at public and private universities in Pakistan. Similarly, classroom facilities are found to be the least important, while academic expertise is found to be the most influential factor. There are numerous studies on student satisfaction in Turkey. Tütüncü & İpekgil Doğan (2003) investigate the satisfaction levels of students at Dokuz Eylül University. In the study, quality of education is found to be the most influential variable and the most important factors among the determinants of education quality are the quality of the academic staff and the course structures, respectively. Naralan & Kaleli (2012) measure the expectations and satisfaction levels of undergraduate students at Atatürk University. As a result of the study, suggestions are made in line with the students' campus-related expectations such as improving social and cultural activities on the campus, tightening the security, and making internet access easier. Tayyar & Dilşeker (2012) investigate the relationship between service quality, image, student satisfaction, recommendation and loyalty among universities. In this context, student satisfaction is found to be

influential on loyalty and recommendation. To increase student satisfaction, focusing on activities that improve academic staff, internationalization and image are suggested.

In another study, the lecture room facilities, library facilities, accommodation facilities, employment facilities and entertainment facilities are found to be the factors affecting student overall satisfaction (Weerasinghe & Fernando, 2018). Similarly, Hanssen & Solvoll (2015) explore facilities that influence overall student satisfaction and find out that social areas, auditoriums and libraries are the most important. Kärnä & Julin (2015) find that factors related to the research and teaching aspects have the greatest impacts on overall satisfaction. Solinas et al. (2012) investigate factors affecting student satisfaction under three categories; motivations of students, services provided by universities and teaching capabilities. Wiers-Jenssen et al. (2002) emphasize the importance of academic quality among the factors that determine student satisfaction. In addition to that, they suggest that the social environment, physical infrastructure, and service quality of administrative staff are important. Elliott (2002) states that students' sense of belonging and provision of a high-quality education are the main factors in determining student satisfaction.

Students satisfaction criteria may change in different circumstances. Bolliger (2004) states the key factors of student satisfaction in online courses, which are instructor variables, technical issues, and interactivity. Other than evaluating the overall student satisfaction, some studies measure student satisfaction of a certain degree (e.g. PhD student satisfaction (Barnes & Randall, 2012; Dericks et al., 2019)) or a specific department such as business administration (Gibson, 2010; Letcher & Neves, 2010), informatics (Koiliias, 2005), psychology (Green et al., 2015), and engineering (González-Rogado et al., 2014). Besides, some studies look at the aspects that have impacts on student satisfaction. The effects of academic departments (Umbach & Porter, 2002), classroom attributes (Yang et al., 2013), service quality and price fairness (Tuan, 2012), and academic environment and background characteristics (Karemera et al., 2003) on student satisfaction are examined.

Student satisfaction surveys, part of the quality assurance framework, have been used to improve overall satisfaction in universities by evaluating areas in need of improvement and rewarding areas of excellence (Grebennikov & Shah, 2013). Due to several opportunities that student satisfaction provides, institutions delve into satisfaction criteria more deeply. This study focuses on student satisfaction criteria from a different angle to investigate the relationship between satisfaction aspects. The rest of this study is structured as follows. The next session provides an overview of the Turkey University Satisfaction Survey. The methodology session gives dataset information and explains the analysis techniques, DEMATEL and Canonical Correlation Analysis. Finally, the findings of the analysis are given and the results are discussed.

1. TURKEY UNIVERSITY SATISFACTION SURVEY

University rankings according to various criteria have been carried out since the beginning of the 20th century. Turkey University Satisfaction Survey (TUSS), the most comprehensive university satisfaction survey conducted in Turkey, tries to draw attention to the processes and inputs of university

life such as education, campus life, management, and access to opportunities, which can be seen as important aspects of the university ecology. TUSS was first carried out in 2016 by the founders of the University Research Laboratory, Karadağ and Yücel (Karadağ & Yücel, 2017).

TUSS has created a university ranking based on student satisfaction and sought answers to the following questions (Karadağ & Yücel, 2017):

- Do universities in Turkey satisfy their students in the terms of their learning experience?
- Do universities present the space and human relationship at a satisfactory level by creating a fulfilling and attractive campus life?
- Going beyond attendance and covering subjects, do universities give academic support for students and attention to the academic difficulties their students face?
- Can the demands of the students be met quickly at a satisfactory level in terms of the administration and operation of the university?
- Are the universities' learning environment, opportunities, and resources rich and sufficient?
- Can students' personal development and future careers be supported?

Seeking this information, TUSS gives comprehensive knowledge for students' satisfaction towards universities in terms of different aspects such as learning experience, campus life, academic support, management, opportunities, and personal development. Since 2016, the report, which is prepared based on the sample participants' results collected from universities, is published on the website (Uniar, 2021). The sample was determined in five stages for the latest published report, TUSS-2020 (Karadağ & Yücel, 2020):

- Stage 1: Based on the statistics of the Council of Higher Education (YÖK) in 2019-2020 academic year, a total of 192 state and foundation universities were determined (state:125, foundations:67).
- Stage 2: Taking into account the distribution of the total number of students in universities by faculty types and gender, the sample size to be reached for each faculty type (in terms of gender) was calculated.
- Stage 3: Universities were divided into 10 main and 5 sub-categories according to their undergraduate student size, and the minimum sample size to be reached for each university was calculated.
- Stage 4: The minimum sample size to be reached for the faculties of each university was calculated by considering the faculty and gender ratios within each university.
- Stage 5: Using quota sampling, data were collected from at least 75 students from each university students (the number varies depending on the size of the university) by using dynamic software Application with questionnaires applied from 1 March and 30 April.

The data are collected with the Student Satisfaction Scale consisting of six factors. The ranking is made by calculating the General Satisfaction Score with a maximum of 600 and a minimum of 60 by

adding the scores of each university in six fields. Universities are classified in the 6-point range. Levels are named A+, A, B, C, D, and FF (Karadağ & Yücel, 2020). The factors and their explanations are given in Table 1.

Table 1. Contents of the Student Satisfaction Scale

Factor	Content
Satisfaction with Learning Experience	Satisfaction with the courses and their contents, the interest of the instructors, the validity of the exams, the student-oriented climate, the teaching methods and approaches in the classroom
Campus and the Fulfilment of Campus Life	The attractiveness of the campus environment, social facilities, dormitory's facilities and quality, ease of transportation, security, aesthetics and usability of the physical spaces, the environment where the campus is located
Academic Support and Interest	Accessibility to lecturers and counsellors, finding help in learning difficulties, sensitivity to students' academic questions and their problems.
Satisfaction with the Institution's Management and Operation	Student affairs, exam schedules, academic calendar, codetermination, access to administrators, effectiveness, and sensitivity of the administrative function
Richness of Learning Opportunities and Resources	Library, research resources, laboratories, centers, research facilities, special study areas, academic support units
Personal Development and Career Support	Certificates, career, and orientation, personal competence enhancement activities, courses for students, employment prospect and support

Source: Karadağ & Yücel, 2017

2. METHOD

2.1. Dataset and Variables

The dataset is collected from TUSS-2020 Report, the latest published results, consisting of a total of 192 state and foundation universities. Usable data are collected from 39,386 students (female: %52.1, male: %47.9).

The factors of the Student Satisfaction Scale are separated into dependent and independent groups by conducting the DEMATEL technique. The distribution of variables by groups is given in Table 2. After determining the groups and their variables, Canonical Analysis is carried out to find out the relationship between these groups.

Table 2. Independent and Dependent Variables

Independent Variables	Dependent Variables
X ₁ : Campus and the Fulfilment of Campus Life	Y ₁ : Satisfaction with the Learning Experience
X ₂ : Academic Support and Interest	Y ₂ : Satisfaction with the Institution's Management and Operation
X ₃ : Richness of Learning Opportunities and Resources	
X ₄ : Personal Development and Career Support	

2.2. Model Building

2.2.1. DEMATEL Method

Decision making trial and evaluation laboratory (DEMATEL), which was proposed by Gabus and Fontela (1972), is a multiple criteria decision making (MCDM) method that aims to reveal and analyze the causality relationship between complex factors. This method differs from other MCDM methods due to its ability to distinguish between variables affecting and affected. In this context, the method transforms the relationship between the causes and effects of the factors into a comprehensible structural model (Wu & Lee, 2007).

The steps of DEMATEL are listed below (Gabus & Fontela, 1972; Ayçin, 2020):

Step 1: Obtaining The Direct-Relation Matrix: The direct relation matrix is a matrix obtained by pairwise comparisons in terms of influences and directions between criteria. There are a total of five effect degrees: 0, 1, 2, 3, and 4. These degrees represent “no influence”, “very low influence”, “low influence”, “high influence”, and “very high influence”, respectively. The representation of the matrix is as follows:

$$D = \begin{bmatrix} d_{11} & d_{1j} & d_{1n} \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ d_{i1} & d_{ij} & d_{in} \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ d_{n1} & d_{nj} & d_{nn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Each element in the matrix shows the degree of influence of a variable on any other variable. For example, d_{21} indicates the degree of influence of “Variable 2” on “Variable 1”. Since a variable does not affect itself, the diagonal elements of the matrix will be zero.

Step 2: Obtaining The Normalized Direct-Relation Matrix: In this step, the values in each row and each column of the matrix are added up one by one. The matrix is normalized by dividing each element of the matrix by the maximum of these values. The following equations are used in the normalization process:

$$X = s.D \quad (2)$$

$$s = \min \left[\frac{1}{\max_i \sum_{j=1}^n |d_{ij}|} \right], \left[\frac{1}{\max_j \sum_{i=1}^n |d_{ij}|} \right] \quad (3)$$

Step 3: Obtaining The Total-Relation Matrix: At this stage, the direct relationship matrix normalized in the previous stage is transformed into the total effect matrix shown in Equation (5) by using the formula in Equation (4).

$$T = X + X^2 + \dots + X^h = X(I - X)^{-1} \quad (4)$$

$$T = \begin{bmatrix} t_{11} & t_{1j} & t_{1n} \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ t_{i1} & t_{ij} & t_{in} \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ t_{n1} & t_{nj} & t_{nn} \end{bmatrix} \quad (5)$$

Step 4: Determining the Affecting and Affected Variables: d_i for each row and r_j for each column are computed using the equations below. Then $(d_i + r_j)$ and $(d_i - r_j)$ values are calculated.

$$d_i = \sum_{j=1}^n t_{ij} \quad D = \begin{bmatrix} d_1 \\ \vdots \\ d_i \\ \vdots \\ d_n \end{bmatrix}_{n \times 1} \quad (6)$$

$$r_j = \sum_{i=1}^n t_{ij} \quad R = [r_1 \quad \dots \quad r_j \quad \dots \quad r_n]_{1 \times n} \quad (7)$$

To determine the affecting and affected variables, the decision is made according to the following situations:

- The variable with a high $d_j + r_j$ value is more related to other variables and the lower $d_j + r_j$ value is less related to the other variables.
- The variable with a positive $d_j - r_j$ value is in the affecting group and the variable with a negative $d_j - r_j$ value is in the affected group.

2.2.2. Canonical Correlation Analysis

Canonical Correlation Analysis (CCA), which was proposed by Hotelling (1936), is a multivariate statistical technique. Hotelling (1936) investigated the relationship between reading ability (X) and arithmetic ability (Y) by using an example of four variables (reading speed: X_1 , reading power: X_2 , arithmetic speed: Y_1 , and arithmetic power: Y_2) from a sample of 140 seventh-grade school children.

The CCA aims to identify and measure the relationships between two groups of variables (Johnson & Wichern, 2007). Each group has at least two variables, since if one group has only one variable then a t-test or regression analysis can be applied. Theoretically, CCA can be applied to more than two groups, but in general, CCA is conducted to investigate the two groups' relationships (Thompson, 2000).

The correlation calculated by CCA is based on a linear combination of one group's variables and the other group's variables. In the analysis, the pair of linear combinations that have the largest correlation are determined. Afterwards, all pairs uncorrelated to the selected pair are determined and the same process (specifying the pair of linear combinations that have the largest correlation) is repeated between them. Canonical variables are the pairs of linear combinations. Correlations of canonical variables are called canonical correlations (Johnson & Wichern, 2007).

Mathematically, it can be represented as follows (Tacq, 1997):

$$X^* = a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_pX_p \quad (8)$$

$$Y^* = b_1Y_1 + b_2Y_2 + \dots + b_qY_q \quad (9)$$

Where, X^* is a linear combination equation of one set (X; containing p variables), Y^* is a linear combination equation of the other set (Y; containing p variables), and r_c is the correlation between them. In CCA, a_i and b_i values are estimated such that the correlation between X^* and Y^* (r_c) is maximized. The canonical variable pairs and the canonical correlation coefficient are calculated as the number of variables in the group, whichever of the X and Y groups has fewer variables ($s = \text{Min}(p, q)$). Each of the obtained canonical variable pairs, (X_1^*, Y_1^*) , (X_2^*, Y_2^*) , ..., (X_s^*, Y_s^*) , represents an independent dimension in the relationship between two variable groups (Manly & Alberto, 2016).

CCA lacks giving information about the explained variance between the X and Y sets. The square of the canonical correlation (eigenvalue) gives information about the common variance between canonical variables. Thus, the redundancy index is calculated to overcome this issue (Van Den Wollenberg, 1977). If the index is close to 1, it shows that the Y's variance (or X) being shared with the X (or Y) is significant (Mazuruse, 2014).

This technique is popularly used since in reality there are multiple causes and effects. Analyzing just one variable or set can not be enough to seek relational information. In addition to that, CCA is much more sensible than conducting univariate tests due to the inflation of experiment-wise (Type I) error rates (Thompson, 2000).

3. RESULTS / FINDINGS

3.1. DEMATEL Results

The DEMATEL method is applied to determine which of the six factors in the TUSS are affecting (independent) and which are affected (dependent) variables. With this aim, the following direct relation-matrix (Table 3.) is obtained by obtaining the opinions of an expert.

Table 3. The Direct Relation-Matrix

	CL	AS	LO	PD	LE	IM
CL	0	2	2	2	4	4
AS	0	0	3	1	4	3
LO	0	1	0	1	4	4
PD	0	0	0	0	3	2
LE	0	0	0	0	0	2
IM	2	0	0	0	0	0

The variables are abbreviated as follows for an easy representation of the matrix:

- **CL:** Campus and the Fulfilment of Campus Life
- **AS:** Academic Support and Interest
- **LO:** Richness of Learning Opportunities and Resources

- **PD:** Personal Development and Career Support
- **LE:** Satisfaction with Learning Experience
- **IM:** Satisfaction with the Institution's Management and Operation

After applying the steps of DEMATEL, the affecting and affected variables, in other words, independent and dependent variables are determined (Table 4.).

Table 4. Affecting and Affected Variables

	D_i	R_j	$D_i + R_j$	$D_i - R_j$	Effect Group
CL	1.3789	0.3314	1.7103	1.0475	Affecting
AS	1.0501	0.2730	1.3231	0.7771	Affecting
LO	0.8955	0.4321	1.3276	0.4634	Affecting
PD	0.4108	0.3579	0.7686	0.0529	Affecting
LE	0.1756	1.3480	1.5236	-1.1724	Affected
IM	0.3172	1.4857	1.8028	-1.1685	Affected

As can be seen in Table 4., the findings of the DEMATEL method show that four variables are affecting and two variables are affected variables (hereafter referred to as independent and dependent variables).

3.2. Canonical Correlation Analysis Results

SPSS (Version 25.0) is used to carry out Canonical Correlation Analysis. The proposed model for CCA is given in Figure 1.

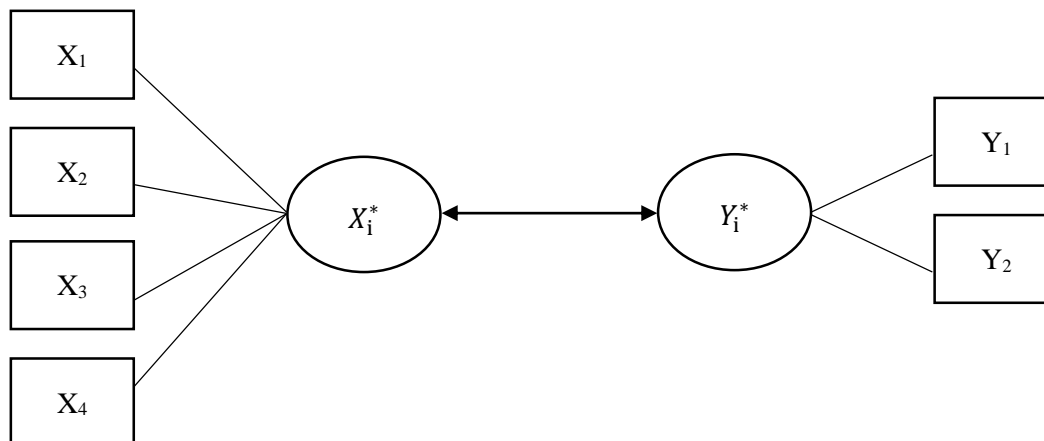


Figure 1. The Model for CCA

CCA is conducted based on the two dependent variables (Y_1 : Satisfaction with the Learning Experience, Y_2 : Satisfaction with the Institution's Management and Operation) and the four independent variables (X_1 : Campus and the Fulfilment of Campus Life, X_2 : Academic Support and Interest, X_3 : Richness of Learning Opportunities and Resources, X_4 : Personal Development and Career Support) to evaluate the relationship between these variable sets. The findings of CCA are interpreted based on

canonical weights, canonical loadings, canonical cross-loadings, the proportion of explained variance, and redundancy index.

3.2.1. Correlation Findings

First of all, correlations between independent variables, correlations between dependent variables, and correlations between dependent and independent variables are given in Table 5. When the correlations between independent variables are examined, it is seen that the highest relationship is between X_2 and X_4 (%90.56), “academic support and interest” and “personal development and career support”. Also, it is observed that the relationships between variables X_1 and X_3 , X_2 , and X_3 and X_3 and X_4 are also quite strong (86.52%, 86.69%, and 88.23%). The lowest correlation is between X_1 and X_4 , namely “campus and the fulfilment of campus life”, “personal development and career support” variables. According to the results of the dependent variables, the relationship between “satisfaction with learning experience” and “satisfaction with the institution’s management and operation”, is found to be 84.68%. Therefore, it can be said that there is a strong relationship between them. The last correlation table shows that there are strong positive relationships between the Y_1 variable (satisfaction with learning experience) and X_2 (academic support and interest), X_3 (richness of learning opportunities and resources), and X_4 (personal development and career support), respectively 92.43%, 82.58%, and 91.1%. Finally, satisfaction with the institution’s management and operation (Y_2 variable) has a strong relationship with academic support and interest (85.33%) and personal development and career support (82.80%).

Table 5. Correlations among the Variables

Correlations Between Independent Variables				
	X_1	X_2	X_3	X_4
X_1	1.0000	0.7725	0.8652	0.7534
X_2	0.7725	1.0000	0.8669	0.9056
X_3	0.8652	0.8669	1.0000	0.8823
X_4	0.7534	0.9056	0.8823	1.0000
Correlations Between Dependent Variables				
	Y_1	Y_2		
Y_1	1.0000	0.8468		
Y_2	0.8468	1.0000		
Correlations Between Dependent and Independent Variables				
	X_1	X_2	X_3	X_4
Y_1	0.7586	0.9243	0.8258	0.9110
Y_2	0.6758	0.8533	0.7637	0.8280

3.2.2. Canonical Correlations and Test Results

In this study, Wilks's Lambda (λ) is conducted as it is the most common test to assess the model (Sherry & Henson, 2005). There are two pairs of canonical variables in the study that provide two canonical correlation coefficients ($s = \min(4,2) = 2$). To interpret the results of Bartlett's Wilks's Lambda Test results, the null hypothesis can be stated as follows:

$$H_0: \rho_1 = \rho_2 = 0$$

The alternative hypothesis states that at least one of the canonical correlations is non-zero. As shown in Table 6., only the first canonical correlation coefficient is found to be significant ($p = 0.00 < 0.05$). Therefore, only the results for the first canonical variable are interpreted.

Table 6. Canonical Correlations and Test Results

	Canonical Correlation Coefficient (r)	Eigenvalue (r²)	Wilk's Lambda	Chi-SQ	DF	Sig.
1	0.951	0.9044	0.094	443.463	8.000	0.000
2	0.123	0.0151	0.985	2.842	3.000	0.417

The first canonical function shows the relationship between the first dependent canonical variable and the first independent canonical variable, and this relationship gives the maximum correlation coefficient (0.951). The square of the canonical correlation coefficient is equal to the eigenvalue. The eigenvalue is the proportion of explained variance by the independent variable in the dependent variable and the proportion of explained variance by the dependent variable in the independent variable. It is shown that 90.44% of the variance between the two sets of variables is explained by the first canonical correlation and 1.51% by the second canonical correlation.

3.2.3. Canonical Weights

Due to its meaningful results, standardized canonical weights are interpreted. The first independent canonical variable and first dependent canonical variable are the categorical variables that make the relationship between independent variables and dependent variables the highest. The canonical correlation coefficient showing the degree of this relationship is 0.951.

Table 7. Standardized Canonical Coefficients of the Independent & Dependent Variable Set

Standardized Canonical Coefficients for the Independent Set				
	X₁	X₂	X₃	X₄
X₁[*]	-0.126	-0.607	0.180	-0.479
X₂[*]	-1.696	1.151	2.075	-1.654
Standardized Canonical Coefficients for the Dependent Set				
		Y₁[*]	Y₂[*]	
Y₁		-0.796	-1.704	
Y₂		-0.232	1.866	

The first canonical variable pair is obtained with the following equations:

$$X_1^* = -0.216X_1 - 0.607X_2 + 0.18X_3 - 0.479X_4$$

$$Y_1^* = -0.796Y_1 - 0.232Y_2$$

Taking into account the absolute sizes, it is obtained that the order of contribution of independent variables to the first dependent canonical variable is X₂ X₄, X₃, and X₁.

Therefore, while the independent variable with the highest contribution is academic support and interest; personal development and career support ranked second, richness of learning opportunities and resources ranked third, and campus and the fulfilment of campus life ranked fourth.

3.2.4. Canonical Loadings

Canonical loadings give the simple linear correlation coefficient between the original variable and its canonical variable. Therefore, it enables the determination of the original variables that contribute the most to canonical variables and canonical correlation coefficient. The canonical loads for the variable sets are given in Table 8.

Table 8. Canonical Loadings of the Independent & Dependent Variable Set

Canonical Loadings for the Independent Variable Set				
	X₁	X₂	X₃	X₄
X₁[*]	-0.800	-0.982	-0.877	-0.964
X₂[*]	-0.257	0.143	0.147	-0.058
Canonical Loadings for the Dependent Variable Set				
		Y₁[*]	Y₂[*]	
Y₁		-0.992	-0.124	
Y₂		-0.906	0.423	

The order of contribution of original variables in the independent set to the first independent canonical variable is X_2 , X_4 , X_3 , and X_1 . Therefore, it is seen that academic support and interest provide the highest contribution, while campus and the fulfilment of campus life provide the lowest contribution. The original variables that contribute the most to the first dependent canonical variable are Y_1 and Y_2 , respectively. Therefore, it is seen that the variable that makes the most contribution is satisfaction with the learning experience.

3.2.5. Canonical Cross-Loadings

Canonical cross-loadings show the simple correlation coefficient between original independent variables and dependent canonical variables, and original dependent variables and independent canonical variables.

Table 9. Canonical Cross-Loadings of the Independent & Dependent Variable Set

Cross-Loadings for the Independent Variable Set				
	X_1	X_2	X_3	X_4
Y_1^*	-0.761	-0.934	-0.834	-0.917
Y_2^*	-0.031	0.017	0.018	-0.007
Cross-Loadings for the Dependent Variable Set				
		X_1^*	X_2^*	
Y_1		-0.944	-0.015	
Y_2		-0.862	0.052	

As given in Table 9., independent original variables contributing to the first dependent canonical variable are X_2 , X_4 , X_3 , and X_1 , respectively. The most contributing independent variable is academic support and interest. The dependent variables contributing to the first independent canonical variable are Y_1 and Y_2 , respectively. Therefore, satisfaction with the learning experience gives the most contribution.

3.2.6. The Proportion of Explained Variance

The explained variance ratio shows the part that the canonical variables in the dependent or independent set explain in the variables in the related set. It is calculated by taking the average of the squares of the canonical loads of each canonical variable in the related set. Table 10. shows the proportion of explained variance for the independent and dependent variable sets.

Table 10. The Proportion of Explained Variance of the Independent & Dependent Variable Set

The Independent Variable Set		The Dependent Variable Set	
X_1^*	0.826	Y_1^*	0.903
X_2^*	0.028	Y_2^*	0.097
Total	0.854	Total	1.000

Since the second canonical variable is not significant, it is obtained that the sum of only the variance explained by the first canonical variable in the independent set is 0.826. The sum of the proportion of explained variance for the dependent or independent variable set is 1 if the number of variables in that set is equal to the number of canonical variables, which is the case for the dependent variable set.

3.2.7. Redundancy Index

The part of the variability in the dependent (or the independent) variable set explained by the independent (or the dependent) variable set is interpreted with the Redundancy Index.

Table 11. Redundancy Index of the Independent & Dependent Variable Set

The Independent Variable Set		The Dependent Variable Set	
X_1^*	0.747	Y_1^*	0.817
X_2^*	0.000	Y_2^*	0.001
Total	0.747	Total	0.818

81.8% of the total variability in the dependent variables can be explained by independent variables. The proportion of the first independent canonical variable to explain the change in the dependent variables is 81.7%. Also, the proportion of the first dependent canonical variable explaining the change in independent variables is 74.7%.

4. DISCUSSION AND CONCLUSION

Numerous studies have been conducted to measure student satisfaction in higher education. In this study, variables obtained from TUSS-2020 Report are investigated to comprehend the relationship between students' satisfaction criteria by a hybrid model of DEMATEL and Canonical Correlation Analysis. The findings suggest that "satisfaction with the learning experience" and "satisfaction with the institution's management and operation" are affected by "campus and the fulfilment of campus life", "academic support and interest", "richness of learning opportunities and resources", and "personal development and career support".

"Academic support and interest" and "personal development and career support" come to the fore as the variables that most affect the overall satisfaction ("satisfaction with the learning experience" and "satisfaction with the institution's management and operation"), whereas "campus and the fulfilment of campus life" give the lowest contribution. These results are supported by the findings of Douglas et al. (2006) and Butt & Rehman (2010) since the facilities are found to be the least important

aspect that affects student satisfaction in these studies. Similarly, in Elliott (2002), Wiers-Jenssen et al. (2002), Tütüncü & İpekgil Doğan (2003), and Kärnä & Julin (2015) studies, academic quality and teaching aspects have the greatest impacts on overall satisfaction.

The findings of the study show the cause and effect relationships between the student satisfaction criteria that may suggest different sights. First, “satisfaction with the learning experience” and “satisfaction with the institution's management and operation” are affected by “academic support and interest” and “personal development and career support” at the most. Based on this finding, to increase the overall satisfaction towards the institution, dwelling on meeting students’ academic and career expectations can be suggested. It may have a direct effect to increase the students’ satisfaction. Another important implication of the findings is that “satisfaction with the learning experience” has an important effect on campus life, academic support, learning opportunities, and personal development. This finding is reasonable since it is directly related to the teaching approaches and the quality of the courses & assessments. As a final point, to the best of our knowledge, no research has been done about TUSS and this is the first study that examines student satisfaction aspects’ relationships in a different perspective with a hybrid model consisting of multiple criteria decision making (MCDM) technique (DEMATEL) and multivariate statistical technique (Canonical Correlation Analysis).

The current study has some limitations. First, this study is based on a report conducted in Turkey. New studies could be carried out based on surveys applied in different countries or globally. Second, the current study does not evaluate the rankings of the universities. Cluster analysis may be applied to investigate the separation of universities. Additionally, future studies may take several years of data into account and compare findings over years.

REFERENCES

- Ayçin, E. (2020). *Çok Kriterli Karar Verme Bilgisayar Uygulamalı Çözümler*. 2. Baskı, Ankara: Nobel Yayın.
- Barnes, B. J. & Randall, J. (2012). “Doctoral Student Satisfaction: An Examination of Disciplinary, Enrollment and Institutional Differences”. *Research in Higher Education*, 53(1), 47-75.
- Bolliger, D. U. (2004). “Key Factors for Determining Student Satisfaction in Online Courses”. *International Journal on E-learning*, 3(1), 61-67.
- Butt, B. Z. & Ur Rehman, K. (2010). “A Study Examining the Students Satisfaction in Higher Education”. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2(2), 5446-5450.
- Dericks, G., Thompson, E., Roberts, M., & Phua, F. (2019). “Determinants of PhD Student Satisfaction: The Roles of Supervisor, Department and Peer Qualities”. *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 44(7), 1053-1068.
- Douglas, J., Douglas, A. and Barnes, B. (2006). “Measuring Student Satisfaction at a UK University”. *Quality Assurance in Education*, 14(3), 251-267.
- Elliott, K.M. (2002). “Key Determinants of Student Satisfaction”. *Journal of College Student Retention: Research, Theory & Practice*, 4(3), 271-279.
- Elliott, K. M. & Shin, D. (2002). “Student Satisfaction: An Alternative Approach to Assessing This Important Concept”. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 24(2), 197-209.
- Gabus, A. & Fontela, E. (1972). “World Problems, An Invitation to Further Thought within the Framework of DEMATEL”. *Battelle Geneva Research Centre*, Geneva, Switzerland.

- Gibson, A. (2010). "Measuring Business Student Satisfaction: A Review and Summary of the Major Predictors". *Journal of Higher Education Policy and Management*, 32(3), 251-259.
- González-Rogado, A. B., Rodríguez-Conde, M. J., Olmos-Migueláñez, S., Borham, M., & García-Peñalvo, F. J. (2014). "Key Factors for Determining Student Satisfaction in Engineering: A Regression Study". *International Journal of Engineering Education (IJEE)*, 30(3), 576-584.
- Grebennikov, L. & Shah, M. (2013). "Monitoring Trends in Student Satisfaction". *Tertiary Education and Management*, 19(4), 301-322.
- Green, H. J., Hood, M., & Neumann, D. L. (2015). "Predictors of Student Satisfaction with University Psychology Courses: A Review". *Psychology Learning & Teaching*, 14(2), 131-146.
- Hanssen, T. E. S., & Solvoll, G. (2015). "The Importance of University Facilities for Student Satisfaction at a Norwegian University". *Facilities*, 33(13/14), 744-759.
- Harvey, L. (1995). "Student Satisfaction". *New Review of Academic Librarianship*, 1(1), 161-173.
- Hotelling, H. (1936). "Relations Between Two Sets of Variables". *Biometrika*, 28(3-4), 321-377.
- Johnson, R. A., & Wichern, D. W. (2007). *Applied Multivariate Statistical Analysis*. 6th Ed., Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Karemera, D., Reuben, L. J., & Sillah, M. R. (2003). "The Effects of Academic Environment and Background Characteristics on Student Satisfaction and Performance: The Case of South Carolina State University's School of Business". *College Student Journal*, 37(2), 298-309.
- Karadağ, E. & Yücel, C. (2017). "Türkiye Üniversite Memnuniyet Araştırması [TÜMA-2017]: Rapor Özeti". *Yükseköğretim Dergisi*, 7(2), 132-144.
- Karadağ, E. & Yücel, C. (2020). *Türkiye Üniversite Memnuniyet Araştırması 2020*. Üniar Yayınları.
- Kärnä, S. & Julin, P. (2015). "A Framework for Measuring Student and Staff Satisfaction with University Campus Facilities". *Quality Assurance in Education*, 23(1), 47-66.
- Koiliias, C. (2005). "Evaluating Students' Satisfaction: The Case of Informatics Department of TEI Athens". *Operational Research*, 5(2), 363-381.
- Letcher, D. W. & Neves, J. S. (2010). "Determinants of Undergraduate Business Student Satisfaction". *Research in Higher Education Journal*, 6, 1-26.
- Manly, B. F. & Alberto, J. A. N. (2016). *Multivariate Statistical Methods: A Primer*. Chapman and Hall/CRC.
- Mazuruse, P. (2014). "Canonical Correlation Analysis". *Journal of Financial Economic Policy*, 6(2), 179-196.
- Naralan, A. & Kaleli, S.S. (2012). "Üniversite Öğrencilerinin Üniversiteden Beklentileri ve Bölüm Memnuniyeti Araştırması: Atatürk Üniversitesi Örneği". *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 1-11.
- Sherry A. & Henson R. K. (2005). "Conducting and Interpreting Canonical Correlation Analysis in Personality Research: A User-Friendly Primer". *Journal of Personality Assessment*, 84(1), 37-48.
- Solinas, G., Masia, M. D., Maida, G., & Muresu, E. (2012). "What Really Affects Student Satisfaction? An Assessment of Quality Through a University-Wide Student Survey". *Creative education*, 3(1), 37-40.
- Tacq, J. (1997). *Multivariate Analysis Techniques in Social Science Research: From Problem to Analysis*. Sage Publications.
- Tayyar, N. & Dilşeker, F. (2012). "Devlet ve Vakıf Üniversitelerinde Hizmet Kalitesi ve İmajın Öğrenci Memnuniyetine Etkisi". *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28, 184-203.
- Thompson, B. (2000). Canonical Correlation Analysis. In L. Grimm & P. Yarnold (Eds.), *Reading and Understanding More Multivariate Statistics*. Washington, DC: American Psychological Association, 285-316.
- Tuan, N. M. (2012). "Effects of Service Quality and Price Fairness on Student Satisfaction". *International Journal of Business and Social Science*, 3(19), 132-150.
- Tütüncü, Ö. & İpekgil Doğan, Ö. (2003). "Müşteri Tatmini Kapsamında Öğrenci Memnuniyetinin Ölçülmesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Uygulaması". *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(4), 130-151.

- Umbach, P. D., & Porter, S. R. (2002). "How Do Academic Departments Impact Student Satisfaction? Understanding the Contextual Effects of Departments". *Research in Higher Education*, 43(2), 209-234.
- Uniar. (2021, January). *Turkey University Satisfaction Survey*. <https://www.uniar.net/tuma>
- Van Den Wollenberg, A. L. (1977). "Redundancy Analysis an Alternative for Canonical Correlation Analysis". *Psychometrika*, 42(2), 207-219.
- Weerasinghe, I. M. S. & Fernando, R. L. S. (2018). "University Facilities and Student Satisfaction in Sri Lanka". *International Journal of Educational Management*, 32(5), 866-880.
- Wiers-Jenssen, J., Stensaker, B. & Grøgaard, J.B. (2002). "Student Satisfaction: Towards an Empirical Deconstruction of the Concept". *Quality in Higher Education*, 8(2), 183-195.
- Williams, J. & Cappuccini-Ansfield, G. (2007). "Fitness for Purpose? National and Institutional Approaches to Publicising the Student Voice". *Quality in Higher Education*, 13(2), 159-172.
- Wu, W.W. & Lee, Y.T. (2007). "Developing Global Managers' Competencies Using the Fuzzy DEMATEL Method". *Expert Systems with Applications*, 32, 499-507.
- Yang, Z., Becerik-Gerber, B., & Mino, L. (2013). "A Study on Student Perceptions of Higher Education Classrooms: Impact of Classroom Attributes on Student Satisfaction and Performance". *Building and Environment*, 70, 171-188.
- Zineldin, M., Akdag, H. C., & Vasicheva, V. (2011). "Assessing Quality in Higher Education: New Criteria for Evaluating Students' Satisfaction". *Quality in Higher Education*, 17(2), 231-243.

Gönderilme Tarihi: 13 Nisan 2021; Revize Edilmiş Hali: 23 Mayıs 2021; Kabul Tarihi: 24 Haziran 2021

A RESEARCH ON THE EFFECT OF WORK-FAMILY CONFLICT ON LIFE SATISFACTION AND JOB SATISFACTION

Ayşe Nihan ARIBAŞ¹

Figen ÖZŞAHİN²

ABSTRACT

This research was carried out descriptively to determine the effect of work-family conflict on life satisfaction and job satisfaction. The sample of the study consists of 418 people. The data were collected using the snowball sampling method and Google survey; The Demographic Information Form was collected through the Minnesota Job Satisfaction Scale and the Life Satisfaction Scale. Independent Sample T-Test, ANOVA Test, and Correlation Test were used to evaluate the data. 67.9% of the participants are women, and 29.9% are between the ages of 2 and -31; 20% are veterinarians, and 40.4% are undergraduate degrees. Work-family conflict total score average is 49.63 ± 13.15 , life satisfaction total score average is 15.19 ± 4.63 , and job satisfaction average score is 3.45 ± 0.74 . According to the correlation analysis results; A negative relationship was found between work-family conflict and life satisfaction and a negative relationship between work-family conflict and job satisfaction. There is also a positive relationship between job satisfaction and life satisfaction. In the comparisons, it was determined that the variables of age, education level, profession, monthly income, total working time in the current workplace, facilities of the institution, and daily average working hours affect the scale scores of work-family conflict. In addition, it was determined that the variables of having a child, taking work home, age, education status, profession, monthly income, total working time in the current workplace, facilities of the institution, and daily average working hours affect the job satisfaction scale scores. Life satisfaction scale scores are; Marital status, having children, taking work home, age, education status, profession, monthly income, total working time in the current workplace, facilities of the institution, and average daily working hours are affected. As a result, it was determined that demographic variables affect work-family conflict scores, life satisfaction, and job satisfaction scale.

Keywords: Work-family conflict, family-work conflict, job satisfaction, life satisfaction

JEL Codes: D23, M54, C91

İŞ-AİLE ÇATIŞMASININ, YAŞAM TATMİNİ VE İŞ TATMİNİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

ÖZ

Bu araştırma, iş-aile çatışmasının, yaşam tatmini ve iş tatmini üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla tanımlayıcı olarak yapılmıştır. Araştırmanın örneklemini 418 kişiden oluşmaktadır. Veriler, kartopu örnekleme yöntemiyle ve Google anket kullanılarak; Demografik Bilgi Formu, İş-Aile Çatışması Ölçeği, Minnesota İş Doyumu Ölçeği ve Yaşam Doyumu Ölçeği kullanılarak toplanmıştır. Verilerin değerlendirilmesinde Bağımsız Örneklem T Testi, ANOVA Testi ve Korelasyon testi kullanılmıştır. Araştırmaya katılanların % 67,9 'u kadın ve % 29,9'u 25-31 yaş aralığında olup; %20'si veteriner hekim ve %40, 4'ü lisans mezunudur. İş-aile çatışması toplam puan ortalaması $49,63 \pm 13,15$, yaşam tatmini toplam puan ortalaması $15,19 \pm 4,63$ ve İş tatmini puan ortalaması $3,45 \pm 0,74$ 'tür. Korelasyon analiz sonuçlarına göre; iş-aile çatışması ile yaşam tatmini

¹ Öğr. Gör. Dr. Aksaray Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, nihan_dinc85@hotmail.com, Orcid Id: 0000-0002-5142-874X

² Öğr. Gör. Figen ÖZŞAHİN, Avrasya Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, figen.ozsahin@avrasya.edu.tr, Orcid Id: 0000-0001-9227-4938

arasında negatif yönlü ve iş-aile çatışması ile iş tatmini arasında negatif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Yapılan karşılaştırmalarda yaş, eğitim durumu, meslek, aylık gelir, mevcut iş yerinde toplam çalışma süresi, kurumun imkânları ve günlük ortalama çalışma saatleri değişkenlerinin iş-aile çatışması ölçek puanlarını etkilediği belirlenmiştir. Ayrıca çocuk sahibi olma, eve iş götürme durumu, yaş, eğitim durumu, meslek, aylık gelir, mevcut iş yerinde toplam çalışma süresi, kurumun imkânları ve günlük ortalama çalışma saatleri değişkenlerinin iş tatmini ölçek puanlarını etkilediği saptanmıştır. Yaşam tatmini ölçek puanlarını ise; medeni durum, çocuk sahibi olma, eve iş götürme durumu, yaş, eğitim durumu, meslek, aylık gelir, mevcut iş yerinde toplam çalışma süresi, kurumun imkânları ve günlük ortalama çalışma saatleri etkilemektedir. Sonuç olarak demografik değişkenlerin, iş-aile çatışması, yaşam tatmini ve iş tatmini ölçek puanlarını etkilediği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: İş-aile çatışması, aile-iş çatışması, iş tatmini, yaşam tatmini

JEL Kodları: D23, M54, C91

INTRODUCTION

Work-family conflict is one of the most critical problems of our day. With globalization, living conditions have become difficult, and working conditions have changed. The burden and pressure on working people are increasing day by day. As these pressures and roles increase, conflict is inevitable. In addition, job satisfaction, work-family conflict, and life satisfaction are highly interrelated concepts.

Conflict can simply be defined as a conflict in which two or more groups or individuals are tried to be accepted by others (Thakore, 2013: 7). Work-family life conflict has become an important issue in contemporary organizations due to the overlapping of responsibilities brought by employees' the work and family life and the weight of responsibilities in business life (Afzal and Farooqi, 2014: 31).

Job satisfaction can be viewed as one of the fundamental elements in the viability and proficieny of work organizations. The new management worldview, which demand that employees ought to be perceived and referred to essentially as their needs, necessities, and personal desires, is an ideal pointer of the significance of job satisfaction in new organizations. The rationale should be viewed as that a satisfied employee is a cheerful employee and such an employee is a successful employee when job satisfaction is dissected (Azırı, 2011).

It is easier for an individual who balances work and private life to reach life satisfaction. Besides, this situation provides the development of processes that will lead the business to success, such as high productivity, long life of working life and qualified work process, reducing obstacles, increasing motivation and loyalty. After a certain period is allocated for vacation and sleep activities, which are a source of motivation, performance increases, and it becomes easier to achieve a work-life balance. Factors affecting life satisfaction; can be listed under four main headings: individual, professional, environmental, and social factors (Yazıcıoğlu and Kubilay, 2017: 40-41).

One's ability to manage conflicts are related to job satisfaction and, therefore, enjoyment of life. Many studies on this subject give similar results. Work-family conflict and family-work conflict is a concept that affects people psychologically today. It is not possible for people who experience work-family conflict to obtain job satisfaction and high life satisfaction. For this reason, it is thought that there is a strong relationship between work-family conflict, job satisfaction, and life satisfaction, especially of those who continue to work. For this reason, this study was planned to examine the relationship between work-family conflict, job satisfaction and life satisfaction.

1. LITERATURE REVIEW

1.1. Work-Family Conflict

Features of today's modern business world; longer working hours, shorter time, more competition, less leave and vacations, frequent shifts, and job transfers (Aboobaker et al., 2017: 2). As a stress factor; Too much daily workload causes employees to feel exhausted at the end of their workday, which can lead to work-family conflict at home because fatigue will prevent employees from participating effectively in family life (Pluut et al., 2018). Work-family conflict also stems from the difficulty in performing the roles in work and family in a balanced way (Turgut, 2011). This can also be understood as the individual stuck between the job's responsibilities and the responsibilities of family life. The individual, who has to fulfill more than one responsibility at the same time, feels trapped. Because the roles conflict with each other, and the individual seeks a solution to this situation.

The reason for the occurrence of work-family conflict, whose foundations were laid in the studies on role theory, first made by Kahn, Wolfe, Quinn, Snoek and Rosenthal in 1964, is the individual's feeling of pressure due to the incompatibility between the behaviors required by a role and other roles. the result is the incompatibility between the roles brought about by the individual's responsibilities in work and family life (Greenhaus and Beutell, 1985: 76-77). According to Kiburz et al. (2017), work-family conflict can occur in two directions as the family may interfere with the job or affect the family. An example of family involvement might be when a parent is suspended from a meeting about business because their child has a fever and needs to be taken from school; an example of work interfering with the family might be when an individual is thinking about an upcoming job deadline, and someone/partner is unresponsive when trying to join a conversation.

1.2. Job satisfaction

The most broadly utilized methodology clarifying job satisfaction in the literature is Hackman and Oldham's Job Traits Theory (1976). It's stated in this theory that, in case there is an intrinsic motivation related with the job, job satisfaction increases. The authors also identified five job characteristics as motivation, satisfaction, performance, and absenteeism, and turnover that motivate employees internally and influence five work-related outcomes through three psychological states (experienced meaningfulness, experienced responsibility, and outcome knowledge. Task identity and importance, skill diversity, feedback, and autonomy are the main features thereto. It's suggested according to this theory that work itself is a motivating factor and employees feel more motivated and satisfied when these five traits are included in the work. Internal resources such as choosing the working speed (autonomy), performance, and relationships with supervisors emerge in the person. Respectively, external sources such as job security, working conditions, and benefits arise outside of the individual (Gözükara and Çolakoğlu, 2016: 254).

Job satisfaction is a is an unpredictable marvel, and to quantify it troublesome as it is impacted by a wide assortment of elements, these can be exemplified as following: Individual, social, cultural, organizational, and environmental. Individual elements affecting job satisfaction include personality,

educational characteristics, intelligence, abilities, age, marital status, and job orientation; relationships with colleagues, teamwork and norms, interaction possibilities, informal organization, underlying attitudes, beliefs, and values among social and organizational factors include nature and size, formal structure, human resources policies and procedures, employee relations, nature of work, technology, work organization, supervision and leadership styles, management systems, and working conditions. Environmental factors likewise incorporate monetary, social, specialized, and government impacts. (Oravee et al., 2018: 62-63).

The dissatisfaction of the employees reflects the decision to leave the organization. Employees; In organizations where there are unfair salary payments and limited growth opportunities, they cannot be satisfied. Besides, employers' lack of benefit and trust in employees will initiate dissatisfaction and, in turn, contribute to the return of employees (Munir & Rahman, 2016).

1.3. Life Satisfaction

In the literature, individuals' social responses and individual attitudes, both objectively and subjectively, and their emotional reactions outside of work are described as "satisfaction with life" (Gül, 2018; 265).

Life satisfaction is also expressed as a subjective and explicit assessment of one's happiness and well-being. It is subjective because, in researches, people are simply asked whether they are satisfied with their whole life or not (Yiğit et al., 2011: 4).

It can be said that an individual whose desire to reach individual goals increases, his / her life satisfaction may also increase. It consists of life, work, and non-work time. Job satisfaction has an essential role in life satisfaction. It can be said that life satisfaction increases directly when job satisfaction increases. For example, a person who wants to take a particular position in his job increases his / her sense of satisfaction with his / her job both economically and socially after getting promoted, and this leads to an increase in life satisfaction as it reflects on his / her whole life. Therefore, it can be said that life satisfaction occurs as a result of emotional reactions to developments that occur in our whole life. The individual spends most of his life at work in order to survive. Even if they quit their job physically, they may have to constantly think about their job. For this reason, the job that a person does is a big part of his / her life, and therefore life satisfaction cannot be considered separate from job satisfaction. (Kolbaşı and Bağcı, 2019: 120).

Life satisfaction is based on an emotional dimension and is a concept that can be defined as one's satisfaction or discontent with one's own life. In other words, life satisfaction is more related to what the individual wants, what he/she has, and what he/she wants to be. Life satisfaction will increase if the individual's possessions and desires are the same or similar, and if they are different, the life satisfaction of the individual will decrease. An individual's social life, cultural activities, family life, personality traits, psychological characteristics, expectations, beliefs, and experiences, are influential on life satisfaction are directly related to human life (Çınar and Özyılmaz, 2020: 540).

2. METHOD

2.1. Aim of Study

This research was conducted descriptively in order to determine the relationship between work-family conflict, life satisfaction, and job satisfaction.

2.2. Research Type

In addition, the relational survey model, which determines the relationships between two or more variables, was used in this study. This study, it is aimed to examine the effect of work-family conflict on life satisfaction and job satisfaction. For this purpose, the following hypotheses have been created;

H0: There is a relationship between work-family conflict and life satisfaction.

H1: There is no relationship between work-family conflict and life satisfaction.

H2: There is a relationship between work-family conflict and job satisfaction.

H3: There is no relationship between work-family conflict and job satisfaction.

2.3. Participants

The population of the research consists of people living in Turkey and working in the period of the research. The sample of the research consists of 418 people who agreed to participate in the research. People who volunteered to participate in the study between February and May 2021, when the data were collected and completed the questionnaires and scales, were included in the study. Data were collected using the online survey method. Statistical analysis of the data was done with SPSS 24 package program.

2.4. Data Collection Tools (Measures)

Work-Family Conflict Scale: It was developed by Carlson, Kacmar, and Williams (2000) and adapted to Turkish by Erdoğan (2009) to determine the degree of work-family-family-work conflict. There are nine items in the work-family conflict scale and nine items in the family-work conflict scale. Both scales are in the form of a 5-point Likert scale. Participants are coding between 1- strongly disagree, 5- strongly agree. There are no reverse-coded expressions in the scales, and high scores show that work-family conflict and family-work conflict are high (Counted, 2020).

Job Satisfaction Scale: Minnesota Job Satisfaction Scale was used to determine the degree of job satisfaction. The short form of the Minnesota Job Satisfaction Scale was developed by Dawis, Weiss, England, and Lofquist (1967). Items related to internal and external attitude factors in the long form of the scale were combined and turned into a 20-item scale (Özdayı, as cited in 1991: Güleş & Karataş, 2010). The scale was adapted to Turkish by Akkamış (2010). The scale is a 5-Likert type and ranges from 1: Not satisfied to 5: Very satisfied. For the job satisfaction scale, participants' level of participation in the option should be 1.00-1.79' not satisfied, '1.80-2.59' not satisfied, '2.60-3.39' partially satisfied, '3.40-4.19' satisfied 'and 4.20-5.00' I am glad ' (Arslan & Demir, 2017).

Life Satisfaction Scale: The life satisfaction scale developed by Diener, Emmons, Larsen, and Griffin (1985) and adapted to Turkish by Köker (1991) was used to determine life satisfaction. The scale was designed according to a 5-point Likert scale and was scaled as 1: I never agree, 2: I do not agree, 3:

I am undecided, 4: I agree, and 5: I agree strongly. The high average score to be obtained from the scale indicates that life satisfaction is high (Kılınç & Yöney, 2020).

2.5. Data Analysis

Whether the data were distributed normally was evaluated with the Kolmogorov-Smirnov test, and it was decided that it was not normally distributed because $p < 0.05$. In the evaluation of the data, the participants' demographic characteristics were considered independent variables, work-family conflict, and the total mean score of the Work Satisfaction Scale and the average score of the Job Satisfaction Scale were considered dependent variables. Percentage, total score, average, independent sample T-Test, and ANOVA test were used to evaluate the data. Correlation analysis was used to determine the relationship between the scales. Cronbach's alpha coefficient was used to test the reliability of the scales. The reliability of the work-family conflict scale was calculated as .93, the reliability of the sub-dimensions of the work-family conflict scale was calculated as .90 and the family-work conflict as .90, respectively. The reliability of the life satisfaction scale is .89, and the reliability of the job satisfaction scale is .93.

2.6. Ethical Aspect of the Research

Written permission was obtained from the Aksaray University Human Research Ethics Committee to conduct the study (Date: 22/02/2021 and number: 2019/01-113).

3. FINDINGS

The findings of the study are presented in Tables 1-4.

3.1. Demographic Features

Table 1 includes descriptive statistics of the demographic characteristics of the participants.

Table.1. Demographic Characteristics of Participants (n = 418)

Demographic Characteristics		Number	Percent(%)
Age	18-24	50	12
	25-31	125	29,9
	32-38	103	24,6
	39-45	75	17,9
	46-52	41	9,8
	53-59	14	3,3
	60-68	10	2,4
Gender	Female	284	67,9
	Male	134	32,1
Marital Status	Single	160	38,3
	Married	258	61,7
Education Status	Primary education	12	2,9
	High school	36	8,6
	Associate Degree	74	17,7
	License	169	40,4
	Postgraduate	127	30,4
Job	Academician	75	17,9
	Health personnel	49	11,7
	Veterinarian	84	20,1
	Teacher	67	16,0
	Self-employment	26	6,2
	Officer	37	8,9
	Other	80	19,1

Having children	No	189	45,2
	Yes	229	54,8
Monthly income	2000 TL and below	21	5,0
	2001-4000	119	28,5
	4001 and above	278	66,5
Total working time at the current workplace	Less than 1 year	69	16,5
	1-5 years	133	31,8
	6-10 years	85	20,3
	More than 10 years	131	31,3
Home help availability	Yes	110	26,3
	No	308	73,7
Having to take work home	Yes	224	53,6
	No	194	46,4
Institutional facilities	Weak	38	9,1
	Lower into middle	45	10,8
	Middle	171	40,9
	Above the Middle	133	31,8
	Further	31	7,4
Average working hours per day	8 hours and less	225	53,8
	9-11 hours	151	36,1
	12 hours and above	42	10,0

67.9% of the participants are women, 29.9% are between the ages of 25-31, and 61.7% are married. In addition, 40.4% of the participants are undergraduate, and 20% are veterinarians. 54.8% of the people participating in the study have children, 66.5% have a monthly income of more than 4001 TL, 31.8% work for 1-5 years in the current workplace, 73.7% have any There is no helper, 53.6% of them have to take work home, 47.9% consider the facilities of the institution they work to be medium, and 53.8% of them have a daily working hour of 8 hours or less (Table 1).

3.2. Mean, Standard Deviation and Minimum-Maximum Values of Scale Scores

Table 2 provides statistics on the Participants' Work-Family Conflict, Life Satisfaction and Job Satisfaction Scale Average Scores.

Table. 2 Participants' Work-Family Conflict, Life Satisfaction, and Job Satisfaction Scale Mean Scores

Scale and Subscale	Mean \pm SS	Min, Max
Work-Family Conflict Scale	49.63 \pm 13.15	18-89
Family-work conflict subscale	23.24 \pm 6.87	9-45
Work-family conflict subscale	26.38 \pm 7.50	9-45
Life Satisfaction Scale	15.19 \pm 4.63	5-25
Job Satisfaction Scale	3.45 \pm 0.74	1-5

When the total score averages of the participants' Work-Family Conflict scale are examined, 49.63 \pm 13.15 for the total score, 23.24 \pm 6.87 for family-work conflict for subscales, and 26.38 \pm 7.50 for work-family conflict, respectively. The average score for the job satisfaction scale is 3.45 \pm 0.74, and the total score for the life satisfaction scale is 15.19 \pm 4.63 (Table 2).

3.3. Correlation Analysis

In Table 3, the findings of the correlation analysis performed to measure the relationship between the participants' work-family life conflict scale and its subscales, job satisfaction scale and life satisfaction scale mean scores are given.

Table.3 Relationship Between the Mean Scores of the Scales

		1	2	3	4	5
1. Work-Family Conflict Scale	r	1				
	p	-				
2. Family-work conflict subscale	r	0,886	1			
	p	0,000	-			
3. Work-family conflict subscale	r	0,921	0,655	1		
	p	0,000	0,000	-		
4. Life Satisfaction Scale	r	-0,413	-0,380	-0,396	1	
	p	0,000	0,000	0,000	-	
5. Job Satisfaction Scale	r	-0,493	-0,398	-0,485	0,565	1
	p	0,000	0,000	0,000	0,000	-

As a result of the correlation analysis (Table 3), a negative relationship has been observed between work-family conflict and life satisfaction, and job satisfaction. Also, a positive relationship was found between job satisfaction and life satisfaction ($p < 0.05$). According to findings; as the work-family conflict inventory score increases, life satisfaction, and job satisfaction scores decrease. As the job satisfaction inventory score increases, the life satisfaction inventory score also increases.

3.2. Anova and T-Test Analysis

Table 4 includes the Factors Affecting the Participants' Work-Family Conflict, Life Satisfaction and Job Satisfaction Scale Average Scores.

Table.4. Factors Affecting Participants' Average Scores of Work-Family Conflict, Life Satisfaction and Job Satisfaction Scale

Variables	Work-Family Conflict Scale		Life Satisfaction Scale		Job Satisfaction Scale		
	SS	X	X	SS	X	SS	
Age	18-24	52,90	16,61	12,62	4,36	3,25	0,72
	25-31	51,18	13,74	14,56	4,87	3,26	0,81
	32-38	50,83	10,91	15,30	4,01	3,41	0,64
	39-45	47,46	12,43	16,41	4,49	3,60	0,69
	46-52	45,07	11,98	16,56	4,52	3,80	0,65
	53-59	42,57	10,99	18,21	2,29	4,22	0,39
	60-68	46,30	11,21	16,10	6,22	3,76	0,69
	X ^{2*}	21,460		34,395		46,394	
p	0,002		0,000		0,000		
Gender	Female	50,63	12,71	15,19	4,96	3,41	0,71
	Male	47,50	13,84	15,20	4,94	3,54	0,80
	Z*	-1,947		-0,280		2,194	
	p	0,052		0,779		0,028	
Marial Status	Single	50,01	14,16	14,13	4,90	3,39	0,75
	Married	49,39	12,50	15,86	4,34	3,49	0,73
	Z*	-0,806		3,465		1,460	
	p	0,420		0,001		0,144	
Education status	Primary	53,66	8,57	14,66	5,41	3,21	0,89
	High school	55,77	14,47	13,30	5,10	3,30	0,75
	Assoc. Deg.	50,87	14,18	13,44	5,08	3,30	0,75
	Undergraduate	48,79	13,54	15,12	4,30	3,38	0,71
	Graduate	47,89	11,36	16,90	3,99	3,71	0,70
	X ^{2*}	16,241		30,034		24,918	

	p	0,003		0,000		0,000	
Job	Academician	46,81	10,44	17,68	3,62	3,90	0,54
	Health personel	48,00	13,52	16,00	4,48	3,56	0,75
	Veterinerian	54,88	13,80	13,38	4,73	2,97	0,72
	Teacher	49,40	12,42	14,95	4,16	3,54	0,54
	Self employment	51,65	14,46	14,03	5,74	3,48	0,69
	Officer	45,29	13,38	14,89	4,63	3,38	0,73
	Other	49,31	12,93	15,01	4,51	3,43	0,79
	X ^{2*}	24,124		38,383		65,381	
	P	0,000		0,000		0,000	
Have children	No	49,51	13,96	14,34	4,85	3,36	0,77
	Yes	49,79	13,62	15,90	4,33	3,53	0,71
	Z*	-0,042	12,42	-3,178		-2,064	
	p	0,967		0,001		0,039	
Monthly income	2000 and below	56,71	16,46	10,66	4,77	3,02	0,62
	2001-4000 tl	51,58	13,62	14,08	4,85	3,31	0,73
	4001 and above	48,26	12,42	16,01	4,23	3,55	0,73
	X ^{2*}	15,405		30,842		17,996	
	p	0,000		0,000		0,000	
Total working time at the current workplace	Less than 1 year	53,17	14,43	13,34	4,52	3,28	0,75
	1-5 years	50,98	14,28	14,38	4,35	3,35	0,78
	6-10 years	49,05	12,88	15,37	4,29	3,44	0,69
	More than 10 year	46,77	10,68	16,88	4,01	3,66	0,69
	X ^{2*}	14,948		30,003		0,001	
p	0,002		0,003				
Home help availability	No	49,85	13,33	15,22	4,56	3,48	0,76
	Yes	49,02	12,65	15,11	4,86	3,38	0,68
	Z*	-0,350		0,318		1,672	
	p	0,002		0,751		0,095	
Having to take work home	Yes	49,79	11,58	15,89	4,38	3,59	0,66
	No	49,44	14,77	14,39	4,79	3,29	0,79
	Z*	-0,102		3,045		3,993	
	p	0,919		0,002		0,000	
İnstitutional facilities	Weak	56,76	15,54	11,55	4,79	2,73	0,80
	Lower in the middle	55,35	13,10	13,93	5,21	3,13	0,63
	Middle	50,92	12,92	14,58	4,50	3,33	0,65
	Above middle	45,99	11,31	16,78	3,69	3,78	0,64
	Further	41,09	9,26	18,09	3,66	4,10	0,49
	X ^{2*}	46,713		43,790		96,196	
p	0,000		0,000		0,000		
Average Working hours per day	8 hours and less	47,77	12,57	15,34	4,65	3,54	0,73
	9-11 hours	50,50	12,80	15,56	4,95	3,46	0,70
	12 hours and above	56,45	15,02	13,09	4,61	2,98	0,81
	X ^{2*}	16,669		10,166		17,801	
p	0,000		0,006		0,000		

It is observed that, Work-family conflict scores were not statistically significant according to gender, marital status, having children, household chores at home, presence of a person helping with the child, or patient care, and taking work home when the Work-family conflict scores are analyzed (Table 4). Besides, it was found that the work-family conflict mean scores were statistically significant according to age, education status, occupation, monthly income, total working time in the current workplace, facilities of the institution, and average daily working hours ($p < 0.05$).

When the life satisfaction scores were examined (Table 4), life satisfaction is not statistically significant according to gender and the presence of someone who helps home housework, child, or patient care. Life satisfaction, by marital status, by having children, by taking work home, by age, by education, by profession, by monthly income, by total working time in the current workplace, by the institution's facilities, and by the average daily working time. It was found to be statistically significant ($p < 0.05$).

When the job satisfaction scores were examined (Table 4); It was concluded that job satisfaction was not statistically significant according to gender, marital status, and the presence of someone who helps with household chores, child, or patient care. It was found that job satisfaction was statistically significant according to the status of having children, taking work home, age, education status, occupation, monthly income, total working time in the current workplace, facilities of the institution, and daily average working time ($p < 0, 05$).

RESULTS AND DISCUSSION

This research was conducted to determine the relationship between work-family conflict, life satisfaction, and job satisfaction. According to the research results, the work-family conflict affects job satisfaction and life satisfaction, and the H0 and H2 hypotheses supporting this effect were accepted.

Work-family conflict increases as the scores of the participants in work-family conflict increase. According to the study results, the total average score of the participants on work-family conflict was calculated as 49.63 ± 13.15 . According to these results, it can be said that the participants felt a medium level of work-family conflict. The total average score obtained from the life satisfaction scale is 15.19 ± 4.63 . According to these results, it can be said that the life satisfaction of the participants is also at a medium level. The job satisfaction means a score of the participants was calculated as 3.45 ± 0.74 . Based on these results, it can be said that the participants are partially satisfied with their current jobs.

According to the comparisons, participants between the ages of 18-24, 39-45, and 46-52 years of age, 25-31 years of age, 46-52 and 53-59 years of age, and 32-38 age groups 46-52 and 53 It has been found that they experience more work-family conflict than the participants in the -59 age range. This situation can be explained by the anxiety and fear caused by the people's inexperience when they were young and the inability to establish the balance between work life and family life. When looking at the educational status variable, participants with primary and high school graduates had more work-family conflicts than those with graduate degrees and high school graduates than those with associate and undergraduate degrees. According to this finding, it can be said that as the level of education increases, work-family conflict decreases. This situation may be related to the professions chosen according to the level of education. When looking at the variable of the profession; It was found that the participants who were veterinarians experienced more work-family conflicts than academics, civil servants, teachers, healthcare personnel, and teachers. Also, it has been reached the server that self-employed workers experience more work-family conflicts than academics. It can be clarified by veterinarians have to work under more difficult conditions than other employees, and they have difficulty establishing the work-

family balance. In the monthly income demographic variable; Participants with a monthly income of ₺2000 and less experienced more work-family conflicts than participants with a monthly income of ₺4001 and above, and those with a monthly income of ₺2001-4000 had more jobs than those with a monthly income of ₺4001 or more. It was found that they had a family conflict. From this, it can be concluded that as the monthly income increases, work-family conflict decreases, and this situation can be explained by the difficulty of establishing the work and family balance of people who have difficulty in living under difficult living conditions. When looking at the total working time; It was concluded that those working in the current workplace for less than 1 year had more work-family conflicts than those who worked for 6-10 years and those who worked for more than 10 years, and those working between 1-5 years than those who worked for more than 10 years. Work-family conflict decreases as the working time in the current workplace increases. A person may be inexperienced when he/she starts working, and as the seniority increases, he/she becomes more conscious and adapts to business life more quickly, so he/she feels more comfortable combining family life with business life. Looking at the variable of the institution's facilities; Participants who define the facilities of the institution as weak; experience more work-family conflict than those who define them as advanced. According to these findings, as the facilities of the institution increase, the work-family conflict decreases. It can be clarified that being happy in the institution affects the work-family conflict. Finally, looking at the daily average working hours variable, participants with an average daily working hour of 12 hours or more experienced more work-family conflict than participants with an average working hour of fewer than 8 hours and between 9-11 hours per day. This situation; can be explained by the fact that the participants with more working hours cannot allocate time for their families, and they have to neglect family members.

In the comparisons, it was found that marital status affects life satisfaction, and it was concluded that married participants had higher life satisfaction than singles. Since single participants feel more loneliness, their life satisfaction may be lower. According to the variable of having a child, the participants who have children have higher life satisfaction than those who do not. This situation can be explained by the fact that the children give the participants vital energy. According to the variable of taking work home, the participants who take work home have higher life satisfaction than those who cannot. This situation can be associated with life satisfaction, job satisfaction, and willingness to work. When looking at the age variable; Participants aged 18-24 years old compared to participants of all ages, participants aged 25-31 years old participants aged 39-45, 46-52, and 53-59 years old participants aged 32-38 years 39-45 and 53-59 years old It was found that their life satisfaction was higher than the participants. This situation can be associated with the fact that young people have more expectations from life, and therefore, as age increases, people do not enjoy as much as they used to. In the education level variable, the life satisfaction of the participants with a bachelor's degree was higher than the participants with an associate degree and those with a postgraduate degree compared to the participants with a high school, associate degree, an undergraduate degree. This situation can be explained by the higher the education level, the better the people's living standards and therefore the higher their life

satisfaction. Looking at the variable of the profession; It was found that the life satisfaction of academicians is higher than self-employment, health personnel, veterinarians, teachers, civil servants, and other participants and that the life satisfaction of health personnel is higher than that of veterinarians. This situation can be explained by the fact that academicians' working conditions are different and more straightforward than in some other professions. In the monthly income variable; It was found that the life satisfaction of the participants with a monthly income of ₺2000 or less was lower than the participants with a monthly income of ₺4001 and above and the participants with a monthly income between ₺2001 and ₺4000 were lower than the participants with a monthly income of ₺4001 and above.

The difficulties can explain this situation in making sense of life and enjoying life for low-wage people. The total working time variable; It was found that the participants who worked for less than 1 year, 1-5 years, and 6-10 years in the current workplace had lower life satisfaction than those who worked for more than 10 years. This can be explained by the fact that as people's seniority increases, they adapt to business life and have access to opportunities to sustain their lives more quickly. Considering the institutional possibilities variable, the life satisfaction of the participants who described the institution's facilities as weak was lower than the participants who described it as below-medium, medium, above-middle and advanced. Besides, it was found that the participants who described the facilities of the institution as below-the-middle had lower life satisfaction compared to those who described them as above-middle and advanced and that the participants who described as a medium were also lower than those who described them as above-middle and advanced. This situation can be explained by the increase in the people's quality of life as the opportunities of the institution increase and thus their life satisfaction increases. Finally, it was found that the participants' life satisfaction with an average daily working time of 8 hours or less was higher than those working between 9-11 hours and 12 hours or more. The decrease can explain this situation in life satisfaction resulting from long working hours destroying people's life energy and not being able to spare time for themselves and their families.

In the comparisons, it was found that the variable of having children affects job satisfaction, and it was found that the job satisfaction of the participants who had children was higher than those who did not. This can be explained by the fact that the participants have their jobs more quickly, and they try to do their jobs lovingly due to the difficulty of finding new jobs since they are dependent on people and children. Besides, it was found that the job satisfaction of the participants who take work home is higher than those who do not. This situation can be explained by the fact that he enjoys his job and can continue his homework. Looking at the age variable, it was found that the younger participants had lower job satisfaction than all the older participants. This situation is explained by the fact that the young participants who do not have much experience in their work take time to adapt to the job and therefore do not enjoy the work. Considering the education level, the job satisfaction of the graduate graduates was higher than the high school, associate, and undergraduate graduates. The difference in working conditions can explain this situation. Looking at the variable of the profession; It was found that academicians had higher job satisfaction than all other employees, while veterinarians were lower than

self-employed, civil servants, teachers, and other employees. This situation can be explained by the difficulty of the profession and the weight of working conditions. In the monthly income variable, it was found that the job satisfaction of the participants with a monthly income of ₺2000 and less was lower than those with a monthly income of ₺4001 and above and those with a monthly income of ₺2001-4000 and above. This situation can be explained by the pleasure of the participants working in jobs with good income. It has been found that the job satisfaction of employees working in the current workplace for more than 10 years is higher than those who work for less than 1 year, 1-5 years, and 6-10 years. This situation is explained by the increase in the sense of ownership as seniority increases. The job satisfaction of the participants who described the opportunities of the institution as weak was low compared to the participants who described them as a medium, above middle, and advanced. It was low compared to the participants who described as lower in the middle and high compared to the participants who described the medium as above, and the participants who described as a medium were lower. It has been found that it is. This situation can be explained by the fact that the institution's excess facilities have a meaningful and positive effect on the job satisfaction of the employees. Finally, according to the daily average working hours variable; It was found that the job satisfaction of the participants who worked for 8 hours or less per day was higher than those who worked for 12 hours or more, and those who worked for 9-11 hours than those who worked for 12 hours or more. This can be explained by the increase in working hours, the person's boring, the loss of motivation and the decrease in job satisfaction.

Some of the findings obtained from various studies are similar to our research, and some give different results from our research. In the study of Karabay (2015), it was found that work-family conflict hurts job, family, and life satisfaction. According to the findings obtained in Aras and Karakiraz (2013); A negative relationship was found between work-family conflict and job satisfaction. The study results on the work-family conflict on an academician; No statistically significant difference was found between gender and marital status variables and work-family conflict (Kahraman & Çelik, 2018). In the study of Özdevecioğlu and Doruk (2009), it was observed that there is a positive relationship between work-family conflict and family-work conflict, and similarly, a positive relationship between life satisfaction and job satisfaction. According to the results of the study of Kolbaşı and Bağcı (2018), it was determined that work-family conflict and family-work conflict are essential predictors of job satisfaction. In the study of Benli et al. (2016), a negative and significant relationship was found between job satisfaction and work-family conflict levels. However, no statistically significant difference was found between gender differences and job satisfaction levels, and the level of work-family conflict they experienced. Findings obtained from the study of Fırat and Cura (2016); It has been determined that work-family and family-work conflict negatively affect life satisfaction, job satisfaction positively affects life satisfaction, and teachers have a high level of life satisfaction. It was determined that female teachers' life satisfaction levels are higher than male teachers. However, there is no significant difference between teachers' life satisfaction levels according to the variables of working time, marital status, status, age, education level, working time at school, years of experience in the profession. Has been.

According to the study of Doğan et al. (2017), work-family conflict varies according to marital status, age, education level, the full working year, and working time in the current workplace. According to the study of Turunç and Erkuş (2010), in general, work-family life conflict; has been determined that directly negatively affects job satisfaction.

The limitations of the research are that the research data covers a few specific occupational groups and the number of people reached. A more comprehensive study can be done by considering more occupational groups comparatively and increasing the number of people.

REFERENCES

- Aboobaker, N, Edward, M and P.K, Pramanta (2017). Work-family Conflict, Family–work Conflict and Intention to Leave the Organization: Evidences Across Five Industry Sectors in India, *Global Business Review*, 18(2), 1–13.
- Afzal, S & Farooqi, A, Y (2014). Impact of Work Family Conflict/Family Work Conflict on Job Satisfaction and Life Satisfaction: A Case Study of a Public Sector University, Gujranwala Division, Pakistan. *International Journal Of Multidisciplinary Sciences And Engineering*, 5,8, 31-36.
- Akkamış, O (2010). İlköğretim I. Ve II. Kademe Öğretmenlerinin İş Tatmini Üzerine Bir Değerlendirme, Yeditepe Üniversitesi, Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Akkaş, A, M, Hossain, İ, M and Rhaman, S (2015). Causes and Consequences of Work-FamilyConflict (WFC) among the Female Employees in Bangladesh: An Empirical Study, *Journal of Business and Economics*, 6, 12, 2063-2071.
- Aras, M ve Karakiraz, A (2013). Zaman Temelli İş Aile Çatışması, Düşük Başarı Hissi ve İş Tatmini İlişkisi: Doktora Yapan Araştırma Görevlileri Üzerinde Bir Araştırma, *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1, 1, 4, 1-14.
- Arslan, T, E ve Demir, H (2017). İşe Angaje Olma Ve İş Tatmini Arasındaki İlişki: Hekim Ve Hemşireler Üzerine Nicel Bir Araştırma, *Manisa Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim Ve Ekonomi*, 24, 2, 371-389.
- Azırı, B (2011). Job Satisfaction: A Literature Review, *Management Research and Practice*, 3, 4, 77-86.
- Benli, A, Yenihan, B ve Öner, M (2016). Aile Hekimlerinin İş Tatmin Düzeyleri İle Yaşadıkları İş-Aile Çatışması Seviyeleri Arasındaki İlişki: Kocaeli Örneği, *Yönetim Bilimleri Dergisi / Journal of Administrative Sciences*, 14, 27, 415-431.
- Carlson, D. S., Kacmar, K., and Williams, L. (2000). Construction and initial validation of a multidimensional measure of work-family conflict. *Journal of Vocational Behavior*, 56, 249- 276.
- Çınar, Ö ve Özyılmaz, Z, F (2020). İş Tatmini İle Yaşam Tatmini Arasındaki İlişki: Bayburt Üniversitesinde Bir Uygulama, *İğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17, 533,556.
- Dawis, R.V. Weiss, D.J, England, G. W. and Lofquist, L. H. (1967), *Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire.* , Minnesota Studies in Vocational Rehabilitation, Minneapolis: University of Minnesota, Industrial Relations Center, Vol. 22.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The Satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 1, 71–75.
- Doğan, A, Bozkurt, S ve Demirbaş, T, H (2017). İş-Aile Çatışması, Aile-İş Çatışması İle Özyeterlilik İnancı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10, 53, 1-12.
- Erdoğan, I. (2009). The Relationship Between Work-Family Conflict, Life Role Salience and Individual Coping Styles: A Gender-Sensitive Study. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Fırat, M ve Cula, S (2016). İş-Aile Çatışması, Aile-İş Çatışması ve İş Doyumunun Öğretmenlerin Yaşam Doyumu Üzerindeki Etkisi, *Başkent University Journal of Education*, 3, 2, 146-155.
- Gözükara, İ ve Çolakoğlu, N (2016). The Mediating Effect of Work Family Conflict on the Relationship between Job Autonomy and Job Satisfaction, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 229, 253 – 266.

- Greenhouse, H, J & Beutell, J, N (1985). Sources of Conflict Between Work and Family Roles. *Academy of Management Review*, 10, 1, 75-88.
- Gül, T (2018). İşgörenlerde İş ve Yaşam Doyum İlişkisi: Konaklama İşletmeleri Üzerine, Kuşadası Örneği, *Journal of Tourism and Gastronomy Studies* 5, 4, 262-281.
- Kahraman, A ve Çelik, K (2018). Akademisyenlerin İş Yükü Algıları ile İş ve Aile Çatışmaları Arasındaki İlişki, *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 8, 1, 95-105.
- Karabay, E, M (2015). Sağlık Personelinin İş Stresi, İş- Aile Çatışması Ve İş-Aile-Hayat Tatminlerine Yönelik Algılarının İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkilerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 13, 26, 113-134.
- Karataş, S ve Güleş, H (2010). İlköğretim Okulu Öğretmenlerinin İş Tatmini İle Örgütsel Bağlılığı Arasındaki İlişki, *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3, 2, 74-89.
- Kılınç, E ve Yöney, Y, E (2020). Bankacılık Sektöründe Psikolojik Yıldırımın Çalışanların İş Ve Yaşam Tatmini Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi, *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 5, 11, 34-52.
- Kiburuz, M, K, Allen, D, T and French, A, K (2017). Work–family conflict and mindfulness: Investigating the effectiveness of a brief training intervention, *Journal of Organizational Behavior, J. Organiz. Behav.* 38, 1016–1037.
- Kolbaşı, E ve Bağcı, Z (2019). İş Doyumu ve Yaşam Doyumu İlişkisi: Bir Kamu Kurumu Üzerinde Analitik Bir Araştırma, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7,4, 119-123.
- Köker, S (1991). Normal ve Sorunlu Ergenlerin Yaşam Doyumu Düzeylerinin Karşılaştırılması. Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Laode, A. A., Nur, N, H., M Sabara, G. T., Rosmawaty, Kartini, & Mirad. (2017). The influence of work family conflict and work stress on employee performance. *International Journal of Management and Applied Science*, 3(2), 1- 6.
- Oravee, A, Zayum, S and Kokona, B (2018). Job satisfaction and employee performance in Nasarawa State Water Board, Lafia, Nigeria, *Revista CIMEXUS*, 13, 2, 59-70.
- Özdayı, N (1991). Resmi ve Özel Liselerde Çalışan Öğretmenlerin İş Tatmin Düzeylerinin Karşılaştırılması, *Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 3, 221-235.
- Özdevecioğlu, M ve Doruk, Ç, N (2009). Organizasyonlarda İş-Aile ve Aile İş Çatışmalarının Çalışanların İş ve Yaşam Tatminleri Üzerindeki Etkisi, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33, 69-99.
- Sayıldı, H (2020). İş-Aile Çatışması Ve İş Stresinin İşgören Performansına Etkisi Üzerine Bir Araştırma, *Karabük Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Karabük*.
- Turgut, T (2011). Çalışmaya Tutkunluk: İş Yükü, Esnek Çalışma Saatleri, Yönetici Desteği Ve İş-Aile Çatışması İle İlişkileri, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 25, Sayı: 3-4.
- Thakore, D (2013). Conflict and Conflict Management. *IOSR Journal of Business and Management*, 8 (6) 7-16.
- Turunç, Ö ve Erkuş, A (2010). İş-Aile Yaşam Çatışmasının İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkileri: İş Stresinin Aracılık Rolü, *S.Ü İİBF, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10,19, 415-440.
- Yazıcıoğlu, İ and Kubilay, N (2017). Analysing The Relationship Between Job Satisfaction and Life Satisfaction İn Terms of Demographic Variables: An Research İn Accommodation Businesses, *Journal of Business Management and Economic Research*, 1, 1, 39-48.
- Yiğit, R, Dilmaç, B ve Deniz, E, M (2014). İş ve Yaşam Doyumu: Konya Emniyet Müdürlüğü Alan Araştırması, *Polis Bilimleri Dergisi*, 13, 3, 1-18.

Gönderilme Tarihi: 18 Nisan 2021; Revize Edilmiş Hali: 17 Haziran 2021; Kabul Tarihi: 24 Haziran 2021

MALİ YERELLEŞMENİN KENTSEL REKABET GÜCÜ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ¹

Mehmet ÖKSÜZ²

Murat AYDIN³

ÖZ

Kentler, hem çekici yaşam alanı hem de yenilikçi ve yaratıcı üretim yerleri olarak gerek ulusal gerekse uluslararası rekabette gittikçe artan bir önem kazanmaya başlamıştır. Kentlerin artan bu önemleri ise kentsel alanda; ekonomik büyümeyi, kişi başına düşen geliri, çalışan sayısını, güvenliği, mobilite ve refahı artırmayı öncelikli amaç haline getirmiştir. Kentsel rekabette bu amaçlara ulaşmaksa merkezi hükümetten yerel yönetimlere yeterli miktarda yetki ve kaynak aktarılmasını gerektirmektedir. Yani mali yerelleşme ile hem kaynakların etkin kullanımı sağlanabilecek hem de kamu ekonomisindeki etkinsizlik sorununa çözüm üretilebilecektir. Çünkü mali yerelleşme ile kentlerin rekabet güçlerinin artırılmasının yanı sıra kentler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının da azaltılması sağlanabilecektir. Bu çalışmada, mali yerelleşme ile kentsel rekabet gücü arasındaki ilişkinin ölçülebilmesi amaçlanmıştır. Bunun için de öncelikle geniş bir literatür taraması yapılmış, daha sonra panel veri analizi yöntemi kullanılarak, Türkiye özelinde mali yerelleşmenin, kentsel rekabet gücüne etkisi istatistiki açıdan test edilmiştir. Oluşturulan panel veri modelinde, harcamalar yönünden ölçülen kentlerin mali yerelleşme oranları bağımsız değişken olarak, kentsel rekabet gücü endeksi ise bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Araştırma sonucunda ise mali yerelleşmenin kentsel rekabet gücüne etkisi pozitif ve anlamlı bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Mali yerelleşme, kentsel rekabet, Türkiye, panel veri analizi

Jel Kodları: H77, O18, R51

THE IMPACT OF FISCAL DECENTRALIZATION ON URBAN COMPETITIVENESS:

THE CASE OF TURKEY

ABSTRACT

Cities have begun to gain increasing importance in both national and international competition as both attractive living spaces and innovative and creative production places. The increasing importance of cities has made increasing economic growth, per capita income, number of employees, security, mobility and welfare a priority goal in the urban area. Achieving these goals in urban competition requires the transfer of sufficient authority and resources from the central government to local governments. In other words, with fiscal decentralization, both effective use of resources will be provided and a solution to the problem of inefficiency in the public economy will be produced. Because with fiscal decentralization, it will also be possible to reduce the development differences among cities in addition to increasing the urban competitiveness. In this study, it is aimed to measure the relationship between fiscal decentralization and urban competitiveness. For this purpose, a wide literature review was conducted, and then using the panel data analysis method, the impact of fiscal decentralization in Turkey on urban competitiveness was statistically tested. In the panel data model created, the fiscal decentralization rates of the cities measured in terms of expenditures were used as the independent variable, and the urban competitiveness index was used as the dependent

¹ Bu çalışma, 33. Uluslararası Maliye Sempozyumunda sözlü olarak sunulan bildirinin gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

² Öğr. Gör. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Ayvacı MYO, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, moksuz@comu.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3298-0280>

³ Prof. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İİBF, Maliye Bölümü, murataydin@comu.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4868-1429>

variable. As a result of the research, the impact of fiscal decentralization on urban competitiveness was found to be positive and significant.

Keywords: Fiscal decentralization, urban competition, Turkey, panel data analysis

Jel Codes: H77, O18, R51

GİRİŞ

Küreselleşme sürecinde ulusal devletler, ulus üstü yapıların baskısına maruz kalırken, merkezden yerelleşme şeklinde uygulanan politikalar da yerelden merkeze şeklinde değişime uğramıştır. Kamu yönetimi anlayışında yaşanan bu değişimle birlikte yerelleşme olgusu da giderek artan bir şekilde önem kazanmaya başlamıştır. Yerelleşmenin önem kazandığı bir ortamda kentlerin önemli bir aktör olarak ortaya çıkması, ister istemez yerel kalkınma planlarının yeniden günün şartlarına göre şekillendirilmesini, kentler arasındaki gelişmişlik farklarının azaltılmasını gerektirmiştir. Çünkü bu politikalar hem kentleri, hem bölgeleri, hem de ulusal ekonomiyi etkilemektedir.

Bir kentin, bir bölgenin ya da bir ulusun ekonomik rekabet gücünün artırılması ancak sahip olduğu değerleri, katma değeri yüksek ürün ve hizmetlere dönüştürülebilme becerisine bağlıdır. Kaynakların etkin kullanımı açısından yerel birimlerin, merkezi idareye göre daha etkin olduğu ise tartışılmalıdır. Tüm bu gerekçeler, aslında mali yerelleşme ile kentsel rekabet gücü ilişkisinin araştırılmasını gerektirmektedir.

Bu çalışmanın izleyen kısmında önce rekabet gücü ve yerelleşme kavramları tartışılacak, daha sonra literatürde yer alan bazı ampirik çalışmalara değinilecek, devamında ise mali yerelleşme ile kentsel rekabet gücü arasındaki ilişkinin ölçülebilmesi amacıyla panel veri analizi kullanılacaktır. En sonunda ise araştırmanın bulguları ortaya konularak önerilerde bulunulacaktır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Rekabet, belli bir faydayı sağlayabilmek için diğerlerini geçmeye çalışmak veya rakiplere üstünlük sağlayabilmek için yarışmak anlamında kullanılmaktadır (Aktan ve Vural, 2014: 13). Genellikle üretkenlikle bağlantılı olan rekabetçilik, bir firma, sanayi, kümelenme, bölge veya ulusun rekabet içinde oldukları belirli bir pazarda mal ve hizmet tedarik ederek yüksek düzeyde ekonomik performans elde edebilme yeteneğiyle ilgilidir (Charles ve Diaz, 2017: 748). Rekabetçilik, sürdürülebilir istihdam artışına ulaşmak, geliri artırmak ve yaşam standardını iyileştirmek için tek yol olarak görülmektedir (Samosir ve Rajagukgu, 2017: 114).

Her rekabet, bir yarışma çerçevesinde ortaya çıkmaktadır. Bu aynı zamanda yerel kalkınma potansiyelini güçlendirmek için yapılan bir fikir yarışması için de geçerlidir (Kersten vd., 2015: 15). Bu nedenle kentsel rekabet; piyasa gereksinimlerini karşılayan, aynı zamanda yüksek ve sürdürülebilir gelirler sağlayacak mal ve hizmetleri üretebilme yeteneğini ifade etmektedir. Genel olarak kentlerin nispeten yüksek gelir ve istihdam yaratma kabiliyeti olarak tanımlanabilmektedir (Jordan ve Chilian, 2017: 72). Başka bir ifadeyle kentsel rekabet, bir kentin, ulusal ve/veya küresel pazar payında, diğer kentleri geçmeye çalışmadaki başarısının yanı sıra, yüksek ve sürdürülebilir gelir düzeyi sağlayabilme yeteneğidir (Kumral, 2008: 4-5). Kentsel rekabetçilikte ekonomik yapının yanı sıra, kentsel altyapı,

sosyal, çevresel ve kültürel donatılar ile inovasyon becerisi gibi özellikleri de etkili olmaktadır. Bu sebeple, kentlerin rekabet güçleri, sahip oldukları özelliklere göre farklılaşabilmektedir (İpek ve Öksüz, 2015: 635).

Yerelleşme ise düşük ve orta gelirli ülkelerde daha geniş ekonomik ve politik reformların bir parçası olarak yaygın bir şekilde uygulanan (Barasa vd., 2017: 2) en basit şekliyle, merkezi idareden yerel yetkililere sorumlulukların ve kaynakların (Zagorcheva ve Velcheva, 2017: 47) aktarılmasıdır. Kısaca yetki (güç), sorumluluk (görevler) ve kaynakların aktarılması olarak da ifade edilmektedir (Rauch, 2009: 3). Yerelleşen yetkinin türüne göre yerelleşme kavramı idari, politik ve mali yerelleşme olarak sınıflandırılmaktadır (Varcan, 2013: 5). Çalışmanın konusu gereği sadece mali yerelleşme ele alındığında bu kavram, yüksek büyüme ve kamu hizmetlerinin daha iyi sunumu için yerel idarelere mali görevlerin devri anlamına gelmektedir (Rauf vd., 2017: 174). Daha geniş anlamda ise mali yerelleşme, gelirlerin toplanması ve harcamaların yapılması konusunda merkezi idareden yerel idarelere bazı sorumlulukların devri şeklinde ifade edilebilmektedir. Diğer bir deyişle, uygulanacak politikalar konusunda bazı sorumlulukların anayasaya dayanarak merkezi idareden yerel idareye devredilmesini gerektiren ve neredeyse tüm dışsallıkların içselleştirilebildiği en yerelleşmiş devlet yapısı şeklinde tanımlanmaktadır (Hayrulloğlu, 2016: 340-341).

Mali yerelleşmenin ortaya çıkış amacı, kaynakların etkin kullanımını sağlayarak kamu ekonomisinin performansının güçlendirilmesi ve kamu ekonomisindeki etkinsizlik sorununun çözülmeye çalışılmasıdır (Karagöz, 2015: 140). Başka bir deyişle, yerel idarelerin, merkezi idareye göre halka daha yakın olmaları ve yerel halkın tercihlerini daha iyi bilmelerinden dolayı, mali yerelleşmenin ekonomik etkinliği artıracığı beklenilmektedir (Faridi ve Nazar, 2013: 142). Çünkü yerel yönetimlerin, halkın taleplerini tespit edebilmeleri ve kaynakları bu amaçla kullanmaları merkezi idareye göre daha kolaydır. Yerel ihtiyaçların neler olduğunun belirlenmesi merkezden değil ancak yerinden daha net bir şekilde görülebilir (Vural, 2015: 19). Yerel yönetimlerin, üzerine düşen kamu görevlerini etkin bir şekilde gerçekleştirebilmeleri adına, görevleriyle orantılı yetki ve kaynaklarla donatılması gerekmektedir (Yontar ve Dağ, 2014: 149).

2. LİTERATÜR TARAMASI

Gerek ulusal gerekse uluslararası literatür taraması yapılmış ancak yapılan literatür taraması kapsamında mali yerelleşme ile kentsel rekabet gücü arasında doğrudan ilişki kuran bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle bu çalışmanın literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Literatürde, mali yerelleşme ile ekonomik büyüme ilişkisi üzerine çok sayıda ampirik araştırma yapıldığı göze çarpmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları, bir ülkenin illerini birbiriyle kıyaslarlarken, bazıları ise belirli kriterlere göre ülkeleri gruplandırarak bu iki değişken arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya çalışmıştır. Örneğin, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) üye ülkeleri, az gelişmiş, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler şeklinde ele almıştır. Literatürde mali yerelleşme ile ekonomik büyüme ilişkisi üzerine yapılan çalışmalardan bazıları kronolojik sıraya göre vermek gerekirse şöyledir.

Woller ve Phillips (1998) yaptıkları çalışmada az gelişmiş 23 ülkenin mali yerelleşmesi ile ekonomik büyümesi arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Bu ilişkiyi ortaya koymak için ülkelerin 1974-1991 yılları arasını kapsayan verileri esas almışlardır. Yaptıkları regresyon analizi sonucunda ise mali yerelleşme ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkiye rastlamamışlardır.

Davoodi ve Zou (1998) tarafından yapılan ekonometrik bir analizde, 46 ülkenin 1970-1989 yılları arası verileri kullanılarak mali yerelleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmanın sonucunda, gelişmekte olan ülkelerde mali yerelleşme ile ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu, ancak gelişmiş ülkelerde bu iki değişken arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Zhanga ve Zou (1998) mali yerelleşme, kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasında ilişki olup olmadığını Çin özelinde ele almışlardır. 28 il için 1980-1992 yılları arası verileri kullanılarak yapılan araştırmanın sonucunda da mali yerelleşme ile yerel ekonomik büyüme arasında olumlu bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Lin ve Liu (2000), Çin'in illeri özelinde yine mali yerelleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi test etmişlerdir. 1970-1993 yılları arası verilerin kullanıldığı çalışmada, mali yerelleşme ve ekonomik büyüme arasında olumlu ilişki bulunmuştur. Ayrıca, Çin'in son yıllardaki etkili büyümesinin en önemli itici gücü olarak, uygulanan kırsal reformlar (ve dolayısıyla mali yerelleşmenin artması) gösterilmiştir.

Martinez-Vazquez ve McNab (2001: 27-28)'de mali âdem-i merkezîyetçiliğin büyüme üzerindeki etkisinin akademik bir sorudan daha fazlası olduğunu ifade etmişlerdir. Âdem-i merkezîyetçiliğin ekonomik büyümeyi etkileyip etkilemediğinin ise gelişmekte olan ve geçiş dönemindeki ülkeler için önemli bir politika konusu haline geldiğini vurgulamışlardır. Bu, hem Çin ve Hindistan gibi büyük ülkeler hem de Baltık Ülkeleri veya Orta Amerika gibi küçük ülkeler için önemli bir konu olduğunu belirtmişlerdir. Genel olarak, âdem-i merkezîyetçiliğin ekonomik büyümeyi nasıl etkilediğine dair bilgilerin şu anda tavsiye vermeye izin vermeyecek kadar sınırlı olduğunu ifade etmişlerdir. Âdem-i merkezîyetçilik ve ekonomik büyüme arasındaki korelasyonun ampirik kanıtlarının ise karışık olduğunu ve bu deneysel kanıtın, bu testleri türetmek için izlenen metodolojik yaklaşımlarla ilgili birkaç potansiyel sorun nedeniyle tamamen güvenilir olmayabileceğini ifade etmişlerdir.

Imi (2005)'ye göre, teorik olarak âdem-i merkezîyetçiliğin yerel kamu hizmetlerinin etkin bir şekilde sağlanmasına yol açması ve ekonomik kalkınmayı teşvik etmesi beklense de yapılan ampirik çalışmalarda ekonomik büyüme ile âdem-i merkezîyet arasında birbirinden farklı bulgulara rastlanılmıştır. Bu iki değişken arasındaki ilişkiyi anlayabilmek için 1997-2001 dönemini ve toplam 51 ülkeyi kapsayan panel analiz yapmış ve neticede, mali yerelleşmenin Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH)'nın büyümesi üzerinde dikkate değer olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Jin ve Zou (2005), Çin'deki 30 il özelinde 1979-1999 yılları arası verilerini kullanarak mali yerelleşme, gelir-gider paylaşımı ve büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Araştırmalarında, belirli

koşullar altında, mali yerelleşmenin ekonomik büyüme için zararlı olabileceğine dair kanıtların arttığını ifade etmişlerdir.

Thornton (2006) 19 OECD üyesi ülke kapsamında yaptığı çalışmada mali yerelleşme ile ekonomik büyüme ilişkisini araştırmıştır. Çalışmada, mali yerelleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı sonucuna varmıştır.

Nguyen ve Anwar (2011) ise 1997-2007 dönemi verilerini kullanarak Vietnam'ın 61 ili özelinde mali yerelleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Yapılan ampirik araştırmada, Vietnam'daki ekonomik büyümenin gelir yerelleşmesi ile pozitif; ancak harcama yerelleşmesiyle negatif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Amagoh ve Amin (2012) mali yerelleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi teorik olarak ele almışlardır. Çalışmalarında teorik literatürün mali yerelleşme ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkiyi daha fazla destekleyici görünse de ampirik literatürün bu konuda yetersiz kaldığını, bu nedenle bu alanda daha fazla ampirik çalışma yapılması gerektiğini ifade etmişlerdir.

Asatryan ve Feld (2015), Bayes model ortalama yaklaşımı kullanılarak, mali yerelleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi yeniden gözden geçirmişlerdir. 1975-2000 yılları arası veriler kullanılarak 23 OECD üyesi ülke kapsamında yapılan araştırmanın sonucunda mali yerelleşme ile ekonomik büyüme arasında olumlu veya olumsuz bir bağlantı olmadığı tespit edilmiştir.

Ganie vd. (2018) 1981-2014 yılları verilerini kullanarak, Hindistan özelinde mali yerelleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Ampirik araştırmadan elde edilen bulgulara göre mali yerelleşme ile devlet gelirleri arasında olumlu bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Literatürde mali yerelleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yanı sıra, mali yerelleşme ile ekonomik kalkınma arasında ilişki kuran çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalardan birisi, Tarigan (2003) tarafından 1979-1999 yılları verileri kullanılarak yapılan ve 34 ülkenin dâhil olduğu "Mali Yerelleşme ve Ekonomik Kalkınma: Bir Ülke Üzerine Ampirik Çalışma" adlı çalışmadır. Araştırmada, kişi başına düşen GSYH'nin büyümesi ile mali yerelleşme düzeyi arasında negatif ama önemsiz bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Mali yerelleşme ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin incelendiği bir başka çalışma ise Kalirajan ve Otsuka (2012) tarafından Hindistan özelinde yapılmış olan "Hindistan'da Mali Yerelleşme ve Kalkınma Sonuçları: Bir Keşif Analizi" adlı çalışmadır. Çalışmada, Hindistan'ın mali yerelleşmesinin sosyal altyapısı ve kırsal kalkınma üzerindeki etkisi ölçülmeye çalışılmıştır. Ancak, analiz sonucunda dikkat çekici bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 1. Mali Yerelleşme Üzerine Yapılmış Bazı Ampirik Çalışmalar

Yazar(lar)	Analiz Dönemi	Analiz Kapsamı	Sonuç
Woller ve Phillips (1998)	1974-1991	Az gelişmiş 23 ülke	Mali yerelleşme ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkiye rastlanamamıştır.
Davoodi ve Zou (1998)	1970-1989	Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler içerisinde seçilmiş 46 ülke	Gelişmekte olan ülkelerde mali yerelleşme ile ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu, ancak gelişmiş ülkelerde bu iki değişken arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Zhanga ve Zou (1998)	1980-1992	Çin'deki 28 il	Mali yerelleşme ile yerel ekonomik büyüme arasında olumlu bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Lin ve Liu (2000)	1980-1992	Çin'deki seçilmiş iller	Mali yerelleşme ve ekonomik büyüme arasında olumlu ilişki bulunmuştur.
Iimi (2005)	1997-2001	Seçilmiş 51 ülke	Mali yerelleşmenin, GSYH'nin büyümesi üzerinde dikkate değer olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Jin ve Zou (2005)	1979-1999	Çin'deki 30 il	Mali yerelleşmenin ekonomik büyüme için zararlı olabileceği sonucuna ulaşılmıştır.
Thornton (2006)	-	Seçilmiş 18 OECD ülkesi	Mali yerelleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı sonucuna varılmıştır.
Nguyen ve Anwar (2011)	1997-2007	Vietnam'daki 61 il	Vietnam'daki ekonomik büyümenin gelir yerelleşmesi ile pozitif; ancak harcama yerelleşmesiyle negatif ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Asatryan ve Feld (2015)	1975-2000	Seçilmiş 23 OECD ülkesi	Mali yerelleşme ile ekonomik büyüme arasında olumlu veya olumsuz bir bağlantı olmadığı tespit edilmiştir.
Ganie vd. (2018)	1981-2014	Hindistan	Mali yerelleşme ile devlet gelirleri arasında olumlu bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Tarigan (2003)	1979-1999	Seçilmiş 34 ülke	Kişi başına düşen GSYH'nin büyümesi ile mali yerelleşme düzeyi arasında negatif ama önemsiz bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Kalirajan ve Otsuka (2012)	-	Hindistan	Hindistan'ın mali yerelleşmesinin sosyal altyapısı ve kırsal kalkınma üzerinde etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 1'de mali yerelleşme üzerine yapılmış ampirik araştırmalar kısaca özetlenmiştir. Literatürde genellikle mali yerelleşme ile ekonomik büyüme ilişkisi ele alınmıştır. Bu çalışmanın diğer çalışmalardan farkı ise mali yerelleşme ile literatürde yeni yeni tartışılan kentsel rekabet gücü ilişkisinin ele alınmış olmasıdır.

Kentsel rekabet gücü kavramı literatürde pek de eski olmayan bir kavramdır. Bu konulardaki ampirik çalışmalar ise henüz yeterli düzeyde değildir. Kentlerin rekabet güçlerini ölçebilmek adına kullanılacak yöntem ve veri seti konusu da halen tartışmalar devam etmektedir. Ayrıca yöntem ve veri seti konusunda bir fikir birliği olduğunu söylemek ise oldukça zordur. Uluslararası literatürde olduğu gibi ulusal literatürde de bu tartışmalar devam etmektedir. Türkiye özelinde kentsel rekabet gücünü ölçülmeye çalışan ampirik çalışmalardan bazılarını kronolojik sıraya göre vermek gerekirse şöyledir.

Alkin vd. (2007), "İllerarası Rekabetçilik Endeksi: Türkiye'deki İllerin Rekabetçilik Seviyelerinin Göreceli Olarak Ölçülebilmesi İçin Bir Yaklaşım" adlı çalışmalarında, Türkiye'de iller düzeyinde rekabet gücünün ölçülmek için bir model geliştirmişlerdir. Çalışmada, "beşeri sermaye ve yaşam kalitesi", "markalaşma becerisi ve yenilikçilik", "ticaret becerisi" ve "erişilebilirlik" adlarında 4 ana değişken ve bu ana değişkenlerin altında toplam 36 alt değişken kullanılmışlardır. Ortaya koydukları bu model ile Türkiye'deki 81 ilin rekabet gücü ölçülmüş ve en rekabetçi il İstanbul, en zayıf il ise Ardahan olarak tespit edilmiştir.

Hemen akabinde, Ekonomi ve Dış Politika Araştırmalar Merkezi (EDAM) ve Deloitte (2009), “Türkiye İçin Bir Rekabet Endeksi” adlı çalışmayı yayınlamışlardır. Bu çalışmada ise, Alkin vd. (2007)’e ait çalışmada kullanılan veri setinden daha farklı bir veri seti kullanıldığı görülmektedir. Araştırmada, “ekonomik canlılık ve etkinlik”, “emek piyasası”, “yaratıcılık”, “insan sermayesi”, “fiziki altyapı” ve “sosyal sermaye” ana değişkenleri altında toplam 52 alt değişkene yer verilmiştir. Yapılan analiz sonucunda ise, Ankara en rekabetçi il olarak bulunurken, en zayıf il ise Muş olmuştur.

Albayrak ve Erkut (2010) ise “Türkiye’de Bölgesel Rekabet Gücü Analizi” adlı çalışmalarında 32 değişkenle faktör analizi yaparak, Türkiye’nin bölgelerinin rekabet gücünü ölçmeye çalışmışlardır. Yapılan analiz sonucunda, lider rekabetçi bölge olarak İstanbul bulunmuştur.

İpek ve Öksüz (2015) yaptıkları “Giresun İlinin Kentsel Rekabet Gücünün Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) Kapsamında İncelenmesi ve Değerlendirilmesi” adlı çalışmalarında Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu Derneği (URAK) tarafından oluşturulan endeksi baz alarak Artvin, Giresun, Gümüşhane, Ordu, Rize ve Trabzon illeri özelinde rekabetçilik endeksi oluşturmuşlardır. Yapılan analiz sonucunda en rekabetçi il Trabzon, en zayıf il ise Gümüşhane olarak tespit edilmiştir.

URAK tarafından yayınlanan İllerarası Rekabetçilik Endeksi’nin sonuncusu 2019 yılında yayımlanmıştır. “Beşeri sermaye”, “yenilikçilik”, “üretim ve ticaret” ve “yaşanabilirlik” adında 4 ana değişken ve 85 alt değişkenden oluşan endeksin bulgularına göre en rekabetçi ilk üç il İstanbul, Ankara ve İzmir olurken; en zayıf üç il ise Ağrı, Hakkâri ve Şırnak olarak bulunmuştur.

Tablo 2. Türkiye’de Kentsel Rekabet Üzerine Yapılmış Bazı Ampirik Çalışmalar

Yazar(lar)	Değişken Sayısı	Sonuç
Alkin vd. (2007)	36	En rekabetçi il İstanbul, en zayıf il ise Ardahan olarak tespit edilmiştir.
EDAM ve Deloitte (2009)	52	Ankara en rekabetçi il olarak bulunurken, en zayıf il ise Muş olmuştur.
Albayrak ve Erkut (2010)	32	Lider rekabetçi bölge olarak İstanbul bulunmuştur.
İpek ve Öksüz (2015)	35	DOKA kapsamında yapılan analiz sonucuna göre bölgedeki en rekabetçi il Trabzon, en zayıf il ise Gümüşhane olarak bulunmuştur.
URAK (2019)	85	En rekabetçi ilk üç il İstanbul, Ankara ve İzmir olurken; en zayıf üç il ise Ağrı, Hakkâri ve Şırnak olarak bulunmuştur.

Tablo 2’de kentsel rekabet gücü konusunda Türkiye özelinde yapılmış ampirik çalışmalar kısaca özetlenmiştir. Yapılan çalışmalara bakıldığında, çalışmaların birbirinden farklı veri setleri kullandıkları ve farklı sonuçlara ulaştıkları görülmektedir. Bununla birlikte, URAK (2019) çalışmasının en çok değişkene sahip endeks olduğu da görülmektedir.

3. ARAŞTIRMANIN VERİ SETİ VE MODELİ

Mali yerleşme konusu sadece ülkeler bazında değil iller bazında da ölçülebilmektedir. İller bazında; Zhanga ve Zou (1998), Lin ve Liu (2000), Jin ve Zou (2005), Nguyen ve Anwar (2011), Ganie vd. (2018), Kalirajan ve Otsuka (2012) ve Yüksel (2014)’in çalışmaları örnek olarak gösterilebilir. Bu

yüzden bu çalışmada, mali yerelleşme ile kentlerin rekabet güçleri arasındaki ilişki Türkiye özelinde ele alınmıştır. Böylece, Türkiye’deki 81 il araştırmanın birim sayısını (N) oluştururken; 2013-2017 dönemi ise zaman boyutunu (T) oluşturmaktadır. Araştırmadaki zaman kısıtı veri eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Araştırmada çok sayıda birim ve zaman boyutu olduğundan dolayı ekonometrik yöntemlerden panel veri analizi seçilmiştir. Oluşturulacak ekonometrik modelde bağımlı değişken kentsel rekabet gücü olarak belirlenirken; kentlerin mali yerelleşmeleri ise bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Kullanılan değişkenlerden kentsel rekabet gücü verileri URAK (2019)’dan alınırken; mali yerelleşme verileri ise Muhasebat Genel Müdürlüğü (2021)’nden alınan verilerle hesaplanmaya çalışılmıştır.

Mali yerelleşme bu çalışmada, harcamalar yönünden ölçülmüştür. Türkiye’deki illerin mali yerelleşmelerinin hesaplanması aşamasında Yüksel (2014: 150)’in çalışmasından faydalanılmıştır. Buna göre, ilde gerçekleşen merkezi ve yerel yönetim harcamaların, yerel yönetim harcamalarına oranlanması yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın ekonometrik modeli şu şekilde kurulmuştur:

$$Kentsel_Rekabet_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 Mali_Yerellesme_{it} + v_{it} \quad (1)$$

Yukarıdaki modelde kullanılan *Kentsel_Rekabet* değişkeni, kentlerin rekabet gücü endeksini; *Mali_Yerellesme* değişkeni, kentlerin harcamalar yönünden mali yerelleşme oranlarını; α , sabit parametreyi ve u , hata terimini ifade etmektedir. Ayrıca, analizin yapılmasında STATA 16 programı kullanılmıştır.

4. BULGULAR

Araştırmada öncelikle birimler arası korelasyon sorununun bulunup bulunmadığı test edilmiştir. Birim sayısının, zaman serisinden büyük olması nedeniyle Pesaran (2004) CD test uygulanmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 3’de gösterilmektedir. Bulgulara göre, test istatistiği 15,624 ve anlamlılık değeri ise yaklaşık 0 olarak bulunmuştur. Anlamlılık değeri 0,05’ten düşük olduğundan birimler arası korelasyon olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 3. Birimler Arası Korelasyon Testine İlişkin Bulgular

Test	Test İstatistiği	Anlamlılık Değeri
Pesaran CD (2004) Test	15,624	0,000

Panel veri analizinde birim kök testi seçiminde birimler arası korelasyonun varlığı önem arz etmektedir. Buna göre, birimler arası korelasyon yoksa birinci nesil birim kök testlerinin, varsa ikinci nesil birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir. Tablo 3’teki test sonuçlarına göre birimler arası korelasyon bulunduğu için analizin devamında ikinci nesil birim kök testi kullanılacaktır.

Tablo 4. Pesaran CIPS Birim Kök Testi Bulguları

Değişkenler	CIPS Test İstatistiği (Sabitsiz ve Trendsiz)	Kritik Değerler		
		%1 için	%5 için	%10 için
<i>Kentsel_Rekabet</i>	-1,987	-1,71	-1,53	-1,43
<i>Mali_Yerellesme</i>	-1,820	-1,71	-1,53	-1,43
Değişkenler	CIPS Test İstatistiği (Sabitli)	Kritik Değerler		

		%1 için	%5 için	%10 için
<i>Kentsel_Rekabet</i>	2,610	-2,29	-2,11	-2,01
<i>Mali_Yerellesme</i>	2,610	-2,29	-2,11	-2,01

Tablo 4'te ikinci nesil birim kök testlerinden birisi olan Pesaran (2007) CIPS testine ilişkin bulgular gösterilmektedir. Bu testte, panel birim kök testi istatistiğinin kritik değerlerden mutlak değerce büyük olması, serilerin durağan olduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Her bir birim için tahmin edilen modelde içerilen maksimum gecikme uzunluğu 1 iken birimler bazında uygun gecikmeye F testi ile karar verildiği ve otokorelasyon mertebesinin 1 olduğu durumda sabitsiz ve trendsiz sonuçlara bakıldığında değişkenlerin test istatistiğinin kritik değerlerden mutlak değerce büyük olduğu görülmektedir. Böylece, sabitsiz ve trendsiz sonuçlara göre serilerin birim kök içermediği söylenebilmektedir. Ayrıca, sabitli sonuçlara göre de test istatistiklerinin kritik değerlerden mutlak değerce yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre, sabitli sonuçlara göre de serilerin birim kök içermediği söylenebilmektedir.

Tablo 5. Hausman Testine İlişkin Bulgular

Değişkenler	b Sabit Etki	B Rassal Etki	(b-B) Farklar
<i>Mali_Yerellesme</i>	0,1583495	0,2884529	0,0372159
Chi ² = 12,22		Prob>Chi ² = 0,0005	

Serilerin durağan olduğu anlaşıldıktan sonra, analiz için sabit etkiler modelinin mi yoksa rassal etkiler modelinin mi uygun olduğunun anlaşılabilmesi için Hausman (1978) testi uygulanmıştır. Tablo 5'te Hausman testine ilişkin bulgular gösterilmektedir. Buna göre, test istatistiği 12,22 ve anlamlılık değeri ise 0,0005 olarak bulunmuştur. Teste ilişkin anlamlılık değeri 0,05'in altında olduğundan, boş hipotez reddedilmiştir. Böylece, analize sabit etkiler modeli ile devam edilmiştir.

Tablo 6. Sabit Etkiler Modeline İlişkin Panel Regresyon Bulguları

<i>Kentsel_Rekabet</i>	Katsayı	Standart Hata	Anlamlılık Değeri
<i>Mali_Yerellesme</i>	0,1583	0,0728	0,030
Sabit	10,3870	1,9654	0,000
R ²	0,0145		
F Test	4,74		0,0303

Tablo 6'da ilk oluşturulan sabit etkiler modeline ilişkin bulgular gösterilmektedir. Buna göre, *mali_yerellesme* değişkeninin katsayısı 0,1582 ve anlamlılık değeri 0,030 olarak bulunmuştur. Buna göre, *mali_yerellesme* değişkeninin *kentsel_rekabet* değişkenini istatistiki açıdan anlamlı ve pozitif olarak etkilediği görülmüştür. Mali yerellesmedeki bir birimlik artışın kentsel rekabet gücünü yaklaşık 0,16 birim artıracığı söylenebilmektedir. Ayrıca, kurulan modelin anlamlı olup olmadığına F test sonuçlarına göre karar verilmektedir. Buna göre, katsayısı 4,74 ve anlamlılık değeri ise yaklaşık 0,03 olarak bulunmuştur. Bu sonuçlara göre, kurulan modelin anlamlı olduğu söylenebilmektedir. Ancak,

ulaşılan sonuçların güvenilir olabilmesi için bazı varsayımların test edilmesi gerekmektedir. Varsayımlardan sapmalar meydana geldiğinde ise dirençli tahmincilerle modelin yeniden tahmin edilmesi gerekmektedir.

Tablo 7. Varsayımların Testine İlişkin Bulgular

Test	Katsayı	Anlamlılık Değeri
Değiştirilmiş Wald Testi	6,9e+05	0,000
Durbin-Watson Test	2,4703	
Baltagi-Wu LBI Test	2,5847	
Pesaran CD Test	15,624	0,000

Tablo 7’de ilk kurulan sabit etkiler modeline ilişkin varsayımların test sonuçları gösterilmektedir. Modelde değişen varyansın (heteroskedasite) sınanması için değiştirilmiş Wald testi, otokorelasyonun sınanması için Durbin-Watson testi ile Baltagi-Wu LBI testi ve son olarak da birimler arası korelasyonun sınanması için Pesaran CD testi kullanılacaktır. İlk olarak değiştirilmiş Wald testi katsayısı yaklaşık 6,9 ve anlamlılık değeri ise yaklaşık 0 olarak bulunmuştur. Böylece, boş hipotez reddedilerek, modelde değişen varyans sorununun bulunduğu görülmüştür. İkinci olarak Durbin-Watson testinin katsayısı yaklaşık 2,47 ve Baltagi-Wu LBI testinin katsayısı ise yaklaşık 2,58 olarak bulunmuştur. Her iki teste ilişkin katsayıların 2’nin altında olduğu durumda otokorelasyon sorununun önemli olduğu söylenebilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2012: 214). Ancak, ilgili test katsayıları 2’nin üstünde değere sahip olduğundan modelde otokorelasyon sorununun bulunmadığı söylenebilmektedir. Son olarak da Pesaran CD testi katsayısı yaklaşık 15,6 ve anlamlılık değeri yaklaşık 0 olarak bulunmuştur. Buna göre, modelde birimler arası korelasyonun da olduğu söylenebilmektedir. Özetle, modelde değişen varyans ve birimler arası korelasyon sorunlarının olduğu, otokorelasyon sorununun ise olmadığı görülmektedir.

Tablo 8. Düzeltilmiş Modele İlişkin Panel Regresyon Bulguları

<i>Kentsel_Rekabet</i>	Katsayı	Standart Hata	Anlamlılık Değeri
<i>Mali_Yerellesme</i>	0,1583	0,0469	0,028
Sabit	10,3870	1,2565	0,001
R ²	0,0145		
F Test	11,39		0,0279

İlk kurulan sabit etkiler modelinde varsayımlardan sapmalar olduğu görüldüğünden, modelin dirençli tahmincilerle yeniden tahmin edilmesi gerekmektedir. Modelin yeniden tahmin edilebilmesi için Driscoll-Kraay standart hatalar tahmincisi kullanılmıştır. Tablo 8’de düzeltilmiş modele ilişkin bulgular gösterilmektedir. Buna göre, *mali_yerellesme* değişkeninin, standart modelde olduğu gibi anlamlı olduğu görülmektedir. Böylece, düzeltilmiş modelde de *mali_yerellesme* değişkeninin *kentsel_rekabet* değişkenini istatistiki açıdan anlamlı ve pozitif olarak etkilediği söylenebilmektedir. İlave olarak, F test sonuçlarına bakıldığında modelin anlamlı olduğu da söylenebilmektedir.

SONUÇ

Ekonomi bilimi kıt kaynaklarla, sınırsız insan ihtiyaçlarının giderilebilmesi arayışı içerisindedir. Bu arayışta kıt olarak kabul edilen kaynakların en etkin kullanımı vazgeçilmez bir öneme sahiptir. Çünkü birçok şeyin yanı sıra ekonomik büyümeyi de olumlu yönde etkilemesi beklenir. Teoride ise bu beklenen bir sonuçtur. Zhanga ve Zou (1998), Lin ve Liu (2000), Iimi (2005) ve Ganie vd. (2018) yaptıkları ampirik çalışmalarda mali yerelleşmenin ekonomik büyümeye ufak da olsa katkı sağlayacağı konusunda bulgulara ulaşmışlardır. Hem kentsel rekabet gücü hem de mali yerelleşme temelde kaynakların etkin kullanımını hedeflemektedir. Bu nedenle, bunlardan birinde yaşanan değişimin ister istemez diğerini de etkileyeceğini beklemek yanlış olmayacaktır.

Çalışmada, mali yerelleşme ile kentsel rekabet gücü arasındaki ilişki araştırılmıştır. Türkiye özelinde yapılan çalışmaya 81 il dâhil edilmiş, böylece çalışmanın geçerliliğinin artırılması hedeflenmiştir. Bununla birlikte, veri kısıtları nedeniyle yalnızca 2013-2017 arasındaki 5 yıllık dönem çalışmaya dâhil edilebilmiştir. Çok sayıda birim ve zaman serisi bulunduğundan çalışmada panel veri analizi gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, Türkiye özelinde, mali yerelleşme ile kentsel rekabet gücü arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, mali yerelleşmede yaşanacak artışın, kentlerin rekabet gücünü de artıracığı söylenebilmektedir.

Sonuç olarak, Türkiye özelinde ortaya konulan bu ilişkinin hem merkezi hem de yerel yönetim politika yapıcılarını tarafından dikkate alınması gerekmektedir. Yerelleşmenin artırılabilmesi ve kaynakların etkin kullanılabilmesi adına idareler arası ilişkilerin, siyasi çıkar gözetilmeksizin düzenlenmesi gerekmektedir. Yerel kamusal mal ve hizmet niteliğinde olan bu görevlerin yetki ve kaynakları ile birlikte yerel yönetimlere bırakılması sağlanmalıdır. Böylece, mali yerelleşme sağlanarak kentlerin rekabet güçleri artırılabilir. Ayrıca, aktarılan kaynakların belirli alanlardaki harcamalara tahsis edilmesi⁴ ve yerel yöneticilere yönelik eğitimler düzenlenerek gelişmişlik farklılıklarının açtığı sorunlar hakkında farkındalıklarının sağlanması gerekmektedir. Yapılacak bu düzenlemelerin neticesinde mali yerelleşmenin sağlanması ve kentsel rekabet güçlerinin artırılmasıyla kentler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının azalacağı öngörülmektedir. Gelişmişlik farklarının azaltılması ise birçok kentsel sorunun çözülmesine ve en önemlisi toplumsal refahın artmasına katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Albayrak, A. N. & Erku, G. (2010). "Türkiye'de Bölgesel Rekabet Gücü Analizi". *Megaron*, 5 (3), 137-148.
- Alkin, K. & Bulu, M. & Kaya, H. (2007). "İllerarası Rekabetçilik Endeksi: Türkiye'deki İllerin Rekabetçilik Seviyelerinin Göreceli Olarak Ölçülebilmesi İçin Bir Yaklaşım". *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11, 221-235.
- Altuğ, F. (2019). *Kamu Bütçesi*. Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- Aktan, C. C. & Vural, İ. Y. (2004). *Yeni Ekonomi ve Yeni Rekabet*. Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, Yayın No: 253, Ankara: Ajans-Türk Basın ve Basım A.Ş.

⁴ Yerel yönetimler gelir ve giderlerini gayri safi yöntemle işlediklerinden dolayı merkezden aktarılan payların belirli alanlara tahsis edilmesi, bütçenin genellik ilkesine ters düşmemektedir. Detaylı bilgi için: Altuğ (2019: 19).

- Amagoh, F. & Amin, A. A. (2012). “An Examination of the Impacts of Fiscal Decentralization on Economic Growth”. *International Journal of Business Administration*, 3 (6), 72-81.
- Asatryan, Z. & Feld, L. P. (2015). “Revisiting the Link Between Growth and Federalism: A Bayesian Model Averaging Approach”. *Journal of Comparative Economics*, 43, 772-781.
- Barasa, E. W. & Manyara, A. M. & Molyneux, S. & Tsofa, B. (2017). “Recentralization within Decentralization: County Hospital Autonomy Under Devolution in Kenya”. *PLoS ONE*, 12 (8), 1-18.
- Charles, V. & Diaz, G. (2017). “A Non-radial DEA Index for Peruvian Regional Competitiveness”. *Social Indicators Research*, 134 (2), 747-770.
- Davoodi, H. & Zou, H. (1998). “Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study”. *Journal of Urban Economics*, 43, 244-257.
- Ekonomi ve Dış Politika Araştırmalar Merkezi ve Deloitte. (2009). “Türkiye İçin Bir Rekabet Endeksi”, <<http://edam.org.tr/wp-content/uploads/2009/01/trkiye-icin-bir-rekabet-endeksi.pdf>>, (Erişim Tarihi: 30.11.2017).
- Faridi, M. Z. & Nazar, R. (2013). “Impact of Fiscal Autonomy on Poverty in Pakistan”. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 7 (1), 141-156.
- Ganaie, A. A. & Bhat, S. A. & Kamaiah, B. & Khan, N. A. (2018). “Fiscal Decentralization and Economic Growth: Evidence from Indian States”. *South Asian Journal of Macroeconomics and Public Finance*, 7 (1), 83–108.
- Hausman, J. A. (1978). “Specification Tests in Econometrics”. *Econometrica*, 46 (6), 1251-1271.
- Hayrulloğlu, B. (2016). “Anayasal İktisat Teorisi Perspektifinden Yerel Mali Özerklik”. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 23 (2), 337-351.
- İmami, A. (2005). “Decentralization and Economic Growth Revisited: An Empirical Note”. *Journal of Urban Economics*, 57, 449–461.
- İpek, S. & Öksüz, M. (2015). “Giresun İlinin Kentsel Rekabet Gücünün DOKA Kapsamında İncelenmesi ve Değerlendirilmesi”. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 22 (2), 635-649.
- Jin, J. & Zou, H. (2005). “Fiscal Decentralization, Revenue and expenditure Assignments, and Growth in China”. *Journal of Asian Economics*, 16, 1047–1064.
- Jordan, M. & Chilian, M. N. (2017). “Competitiveness Dynamics in the Romanian Regions”. *Internal Auditing & Risk Management*, 12 (1), 71-82.
- Karagöz, B. (2015). “Türkiye’de Mali Yerelleşme Emareleri ve Yatay Eşitsizlik Sorunu”. *Sosyoekonomi Dergisi*, 23 (26), 139-163.
- Kalirajan, K. & Otsuka, K. (2012). “Fiscal Decentralization and Development Outcomes in India: An Exploratory Analysis”. *World Development*, 40 (8), 1511–1521.
- Kersten, J. & Neu, C. & Berthold, V. (2015). Wettbewerb der Ideen in den Regionen, WISO Diskurs, Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonner Universität-Buchdruckerei, Bonn, Mai.
- Kumral, N. (2008). “Bölgesel Rekabet Gücünü Arttırmaya Yönelik Politikalar”. *Ege University Working Paper in Economics*, No: 08/02.
- Lin, J. Y. & Liu, Z. (2000). “Fiscal Decentralization and Economic Growth in China”. *Economic Development and Cultural Change*, 49 (1), 1-21.
- Martinez-Vazquez, J. & McNab, R. M. (2001). “Fiscal Decentralization and Economic Growth”. *International Studies Program, Working Paper*, 01-1, January, Georgia State University Andrew Young School of Policy Studies, 1-39.
- Muhasebat Genel Müdürlüğü (2021). “İller İtibariyle Bütçe İstatistikleri”. <https://muhasebat.hmb.gov.tr/iller-itibariyle-merkezi-yonetim-butce-istatistikleri-2004-2019>, (Erişim Tarihi: 17.02.2021).
- Nguyen, L. P. & Anwar, S. (2011). “Fiscal Decentralisation and Economic Growth in Vietnam”. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 16 (1), 3-14.

- Pesaran, M. H. (2004). “General Diagnostic Test for Cross Section Dependence in Panels”. *IZA Institute of Labor Economics, Discussion Paper Series, IZA DP No. 1240*, <http://ftp.iza.org/dp1240.pdf>, (Erişim Tarihi: 20.12.2020).
- Pesaran, M. H. (2007). “A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence”. *Journal of Applied Econometrics*, 22 (2 Special Issue: Heterogeneity and Cross Section Dependence in Panel Data Models: Theory and Application), 265-312.
- Rauch, T. (2017). “Dezentralisierung”. *Institut für Sozialstrategie (ifs), Global Zivilgesellschaft Analysen*, [https://www.connosco.de/app/download/14482808996/gz_ifs_Rauch_Dezen tralisierung.pdf?t=1493843148](https://www.connosco.de/app/download/14482808996/gz_ifs_Rauch_Dezen_tralisierung.pdf?t=1493843148), 30.11.2017 (Erişim Tarihi: 21.12.2020).
- Rauf, A. & Khan, A. A. & Ali, S. & Qureshi, G. Y. & Ahmad, D. & Anwar, N. (2017). “Fiscal Decentralization and Delivery of Public Services: Evidence from Education Sector in Pakistan”. *Studies in Business & Economics*, 12 (1), 174-184.
- Samosir, O. B. & Rajagukgu, W. (2017). “Demographic and Competitiveness Acceleration and Government Sustainable Advantage in Indonesia”. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7 (4), 113-118.
- Tarigan, M. S. (2003). “Fiscal Decentralization and Economic Development: A Cross-Country Empirical Study”. *Forum of International Development Studies*, 24, 245-271.
- Thornton, J. (2007). “Fiscal Decentralization and Economic Growth Reconsidered”. *Journal of Urban Economics*, 61, 64-70.
- URAK (2019). Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu, İllerarası Rekabetçilik Endeksi 2018, http://www.urak.org/wp-content/uploads/2019/05/URAK_%C4%B0RE_2018-2.pdf, (Erişim Tarihi: 23.01.2020).
- Varcan, N. (2013). “Yerel Yönetimin Kavramsal Yapısı”, *Yerel Yönetimler*, (Ed.) Hacıköylü C., Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2-19.
- Vural, T. (2015). “Özelleştirme Kavramının Yerel Yönetimler Açısından Değerlendirilmesi”. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 1 (1), 17-28.
- Woller, G. M. & Phillips, K. (1998). “Fiscal Decentralisation and IDC Economic Growth: An Empirical Investigation”. *The Journal of Development Studies*, 34: 4, 139-148.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2012). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*. Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Yontar, İ. G. & Dağ, M. (2014). “Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı Çerçevesinde Türkiye’de Mali Özerklik”. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10 (21), 147-162.
- Yüksel, H. (2014). “Mali Yerelleşme ve Yerel Ekonomik Büyüme İlişkisi Üzerine Ampirik Bir Çalışma: Türkiye Örneği”. *Amme İdaresi Dergisi*, 47 (4), 139-159.
- Zagorcheva, D. & Velcheva, Y. (2017). “Budget Decentralisation as a Factor for the Simultaneous Development of Municipalities and the Industrial Business”. *Economic Archive*, 70 (3), 46-59.
- Zhanga, T. & Zoua, H. (1998). “Fiscal Decentralization, Public Spending, and Economic Growth in China”. *Journal of Public Economics*, 67, 221-240.

Gönderilme Tarihi: 26 Mayıs 2021; Revize Edilmiş Hali: 15 Haziran 2021; Kabul Tarihi: 17 Haziran 2021

TÜRKİYE'DE 2015-2020 DÖNEMİNE İLİŞKİN DÖVİZ KURLARININ, İTHALAT VE İHRACAT ÜZERİNE ETKİSİ: ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMI

Demet Akkan ÇETİNDAS¹

Ferudun KAYA²

Öz

Bu çalışmada, 2015.Q1-2020.Q4 dönemine ilişkin ithalat ve ihracat ile dünya üzerinde en çok kullanılan dört döviz kurunun (Euro, Dolar, Japon Yeni, İngiliz Sterlini) arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkiyi tespit etmek amaçlanmıştır. Buna yönelik olarak üçer aylık ithalat ve ihracat ile Euro, Dolar, Japon Yeni ve İngiliz Sterlinine ilişkin veri seti, EViews 10 paket programı ile analiz edilmiştir. Değişkenlerin birbiriyle olan kısa ve uzun dönemli ilişkisini belirlemek amacıyla ARDL sınır testi uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre, ithalat üzerinde uzun dönemde Dolar, Japon Yeni ve İngiliz Sterlinin negatif yönlü anlamlı etkisinin olduğu, Euronun ise pozitif yönlü anlamlı etkisinin olduğu görülmüştür. Kısa dönemde ise İngiliz Sterlini, Euro ve Euronun bir gecikmeli değerinin pozitif yönlü anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür. İhracat üzerinde ise, uzun dönemde Dolar ve Japon Yeninin negatif yönlü etkisi, Euronun ise pozitif yönde etkisi olduğu görülmüştür. Kısa dönemde ise Doların kendisinin negatif, Euro ve İngiliz Sterlininin bir gecikmeli değerinin pozitif yönlü bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İthalat, İhracat, Dolar, Euro, Japon Yeni, İngiliz Sterlini

JEL Sınıflama Kodları: F31,F30,F40,C32

EXCHANGE RATE IMPACT ON IMPORTS AND EXPORTS DURING THE PERIOD 2015-2020 IN TURKEY: ARDL BOUNDS TEST APPROACH

Abstract

It is aimed to determine the short and long-term relationship between the export-import in the 2015-Q1-2020-Q4 period and the four most used exchange rates (euro, dollar, Japanese yen, British pound) in the world. For this, quarterly import-export was analyzed with euro, dollar, Japanese New and British pound data set, EViews 10 package program. ARDL boundary test was applied to determine the short and long term relationship of variables with each other. According to the findings, it was seen that on import in long run dollar, Japanese and British pound had negative significance in imports, and the positive effect of euro was observed. In the short run, it was seen that a lagged value of the British pound, euro and euro had a positive significant effect. On the export side, in the long run the negative effect of the dollar and the Japanese yen, while the positive effect of the euro were observed. It is concluded that if the short run, the dollar itself has a negative effect and a lagged value of the euro and the British pound has a positive effect.

Keywords: Import, Export, Dollar, Euro, Japanese Yen, British Pound

JEL Codes: F31,F30,F40,C32

Giriş

Teknoloji alanında yaşanan hızlı gelişmeler, sanayileşme ve küreselleşmeyle birlikte ülkelerin birbirinde olan mal ve hizmetlere olan ihtiyacı ve talebi artırmıştır. Bu da ülkeleri

1)Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Katılım Bankacılığı Doktora Programı Öğrencisi, demetakkan@gmail.com, Orcid: 0000-0002-7713-8345

2)Prof. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Gerede Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, kayaferudun@gmail.com, Orcid: 0000-0002-8930-9711

birbirine bağımlı hale getirmiş ve ülkeler arası dış ticaretin gelişmesine neden olmuştur. Dış ticaret hacmi bir ülkenin rekabet gücünü gösteren en önemli makroekonomik değişkenlerden biridir. Dış ticaret ilişkilerinin işleyebilmesi ve gelişebilmesi için her ülkenin kendi parasının olması ve yine her ülkenin ürettiği malların değerinin diğer ülkelerin sahip olduğu para birimi cinsinden bilinmesi gereklidir. Bunun sonucunda karşımıza, bir ülkenin para biriminin diğer ülke para birimi karşısındaki sahip olduğu değeri ifade eden döviz kuru ortaya çıkmaktadır.

1970’li yıllarda sabit kur sistemine dayanan Bretton Woods sisteminin çöküşüyle beraber, başta gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olmak üzere, ülkelerin birçoğu kur rejimlerini değiştirerek dalgalı kur sistemine geçmiştir. Bu yeni sistemle beraber belirsizlik ve kur riski de ortaya çıkmıştır. Türkiye’de, 1980 yılına kadar sabit kur sistemi uygulanmıştır. Bunun nedeni o dönemde Türkiye’nin dış pazara açık olmamasıdır. Ancak 1980 yılından sonra dışa açılmayla birlikte sabit kur sisteminden esnek kur sistemine geçiş süreci başlamıştır. Uzun yıllar boyunca uygulanmış olan sabit kur sistemi Şubat 2001 kriziyle birlikte yerini, varlığı günümüze kadar devam eden dalgalı kur sistemine bırakmıştır.

Dalgalı döviz kuru sistemi uluslararası ticarete önemli bir değişken olabilir. Nitekim dalgalı döviz kuru sistemiyle birlikte döviz kurundaki dalgalanmanın dış ticaret üzerinde ne yönlü bir etki yaratacağı önemli bir konudur. Bunun sonucu olarak dış ticaret hacmi üzerinde, döviz kuru dalgalanmalarının ne yönlü bir etki yarattığı üzerinde çalışılması ve araştırılması gereken bir konu olmuştur. Yerli ve yabancı literatüre bakıldığında geçmişten günümüze kadar geçen süreçte bu konuyla ilgili çok sayıda çalışma yapıldığı görülmektedir. Türkiye’de de farklı dönemlere ait, döviz kurundaki değişimlerin ithalat ve ihracata olan etkisini ele alan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Çalışmanın diğer araştırmalara göre daha güncel tarihli veriler kullanılarak, aynı zaman aralığında birden fazla döviz kurunun ithalat ve ihracata olan etkisinin analiz edilmesi bakımından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmada 2015.Q1-2020.Q4 dönemine ilişkin üçer aylık veriler kullanılarak, dünya üzerinde en çok işlem gören dört döviz kuru (Dolar, Euro, Japon Yeni, İngiliz Sterlini) ile ithalat ve ihracat arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkileri ARDL sınır testi yöntemiyle analiz edilmiştir.

1.Literatür Taraması

Kenen ve Rodrik (1986:311-315) tarafından yapılan çalışmada, İngiltere, Japonya, ABD, Almanya ve Fransa’da döviz kurlarındaki değişimlerin, ticaret hacmi üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Elde ettikleri sonuçlara göre döviz kurlarındaki dalgalanmalar, ticaret hacmini negatif yönde etkilemektedir. Ayrıca piyasalar dalgalı döviz kuru konusunda deneyim kazanmış

olsa da oynaklığın azalmadığı ve kısa vadeli dalgalanmaların sonuçlarının ülkeler arasında farklılaştığı ulaşılan diğer sonuçlardandır.

Assery ve Peel (1991:173-177) yaptıkları çalışmada 1972-1987 yılları arasında Japonya, Avustralya, Birleşik Krallık, ABD ve Almanya'nın batısında döviz kurundaki oynaklığın ihracat hacmi üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışmada reel değişkenler kullanılmış ve mevsimsellikten arındırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre döviz kurundaki değişimlerin, Birleşik Krallık dışında diğer tüm ülkeleri pozitif yönlü etkilediği tespit edilmiştir.

In ve Menon (1996:1075-1080) tarafından yapılan çalışmada Almanya, ABD, İtalya, İngiltere, Kanada ve Japonya gibi OECD ülkelerinde döviz kuru dalgalanmaları ve dış ticaret hacmi arasındaki ilişki her bir ülke için ayrı ayrı olarak Granger nedensellik testi, Engle ve Granger iki aşamalı eşbütünleşme testi, En Küçük Kareler yöntemi ve Vektör Hata Düzeltme yöntemiyle incelenmiştir. Elde ettikleri sonuçlara göre ABD, İngiltere, Fransa, Kanada ve Japonya'da döviz kurlarından, dış ticaret hacmine doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Goldberg ve Klein (1998:73-100) yaptıkları çalışmada Güney Asya, Latin Amerika ülkeleri ile Japonya ve ABD arasında doğrudan yabancı yatırımları, reel döviz kuru ve dış ticaret arasındaki ilişkiyi panel veri analizi yöntemiyle incelemişlerdir. Elde ettikleri sonuçlara göre dış ticaret hacminin doğrudan yabancı yatırımları direkt olarak etkilediği, reel döviz kurunun ise dış ticaret hacmini göreceli fiyatlar üzerinden doğrudan etkilerken, yabancı yatırımlar üzerinden ise dolaylı olarak etkilediği sonucuna varmışlardır.

Saatçioğlu ve Karaca (2004:183-195) Türkiye'de sabit kur sisteminden, esnek kura geçiş tarihi olan 1 Mayıs 1981 tarihi ile kurun dalgalanmaya bırakıldığı 22 Şubat 2001 tarihi arasındaki üçer aylık verileri kullanarak, döviz kuru belirsizliği ile ihracat arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Elde ettiği sonuçlara göre hem uzun dönem hem de kısa dönem için döviz kuru belirsizliğinin ihracat üzerinde olumsuz etkisini tespit etmişlerdir.

Hwang ve Lee (2005:173-182) yaptıkları çalışmada 1990-2000 yılları arasındaki döneme ilişkin döviz kuru oynaklığı ile dış ticaret hacmi arasındaki ilişkiyi GARCH modeli ile incelemişler. Elde ettikleri sonuçlara göre döviz kuru oynaklığı ihracatı minimum düzeyde etkilerken, ithalatı ise maksimum düzeyde pozitif olarak etkilemektedir.

Köse vd. (2008:25-45) 1995-2008 dönemine ait aylık verileri kullanarak Türkiye'deki reel döviz kuru oynaklığının, ihracat üzerine olan etkisini incelemişlerdir. GARCH modeli kullanarak verileri analiz ettikleri çalışmalarında, reel döviz kuru oynaklığının ihracat üzerinde hem kısa dönemde hem de uzun dönemde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Tarı ve Yıldırım (2009:95-105), 1989: Q1 ve 2007: Q3 dönemine ilişkin olarak üçer aylık veriler kullanarak yaptıkları çalışmada, döviz kuru belirsizliği ile ihracat arasındaki

ilişkiyi incelemişlerdir. Elde ettikleri bulgulara göre, döviz kuru belirsizliğinin uzun dönemde ihracatı negatif yönde etkilerken, kısa dönemde reel döviz kuru belirsizliğinin herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Aktaş (2010:123-140) yaptığı çalışmada 1989; Q1-2008; Q4 dönemine ilişkin üçer aylık veriler üzerinden reel döviz kuru ile ithalat ve ihracat arasındaki ilişkiyi VAR analiziyle ele almıştır. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre, reel döviz kurları üzerindeki herhangi bir değişimin dış ticaret dengesi üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı, reel döviz kurlarının, dış ticaret dengesini sağlamada etkin bir silah olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca ithalat üzerine yapılan kısıtlamaların, ihracatı negatif yönde etkileyeceği de ulaşılan diğer sonuç olmuştur.

Dash ve Narasimhan (2011:1-23) 1993;Q2 ile 2004;Q4 arasındaki döneme ilişkin üçer aylık verileri kullanarak, döviz kurunun ithalat ve ihracat üzerindeki geçişkenliğinin etkisini ölçmüştür. Johansen eşbütünleşme ve hata düzeltme modelleri ile yaptıkları analiz sonucunda, döviz kurundan ihracata doğru tam bir geçiş varken, ithalata doğru herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Hepaktan vd. (2011:62-82) 1982;1 ve 2011;7 dönemine ilişkin aylık verileri kullanarak Türkiye'deki reel döviz kuru ile ithalat ve ihracat arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testini kullanarak yaptıkları analiz sonucunda ithalat ve ihracatın, reel döviz kurunun etkisinin, reel döviz kurunun ithalat ve ihracat üzerine olan etkisinden daha güçlü olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Yıldırım ve Kesikoğlu (2012:137-148), yapmış oldukları çalışmada, 2003:1 ile 2011:9 dönemine ilişkin ithalat, ihracat ve reel döviz kuru arasındaki nedensellik ilişkisini kaldıraçlı bootstrap tekniğine göre düzenlenmiş MWALD testi ile analiz etmiştir. Toplam ithalat ile toplam ihracat, toplam ihracat ile sermaye malı ithalatı, toplam ihracat ile ara malı ithalatı, sermaye malı ithalatı ile tüketim malı ihracatı, toplam ithalat ile tüketim malı ihracatı arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca tüketim malı ihracatından tüketim malı ithalatı ile ara malı ithalatına, toplam ihracattan tüketim malı ithalatına doğru tek yönlü ilişki tespit edilmiştir. Döviz kuru, ithalat ve ihracat arasında nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır

Doğan ve Kurt (2016:327-336) yaptıkları çalışmada 2003:01-2015:10 dönemine ilişkin döviz kuru ile tüketim malı ve yatırım malı ithalatı üzerinden, tüketim ve yatırım arasındaki ilişkiyi, Granger nedensellik testi, varyans ayrıştırması ve etki tepki analizi ile ele almışlardır. Elde ettikleri sonuçlara göre döviz kurundaki bir değişim ile tüketim ve yatırım malı ithalatı arasında nedensellik ilişkisinin varlığını tespit etmişlerdir. Bununla beraber sermaye malı ve tüketim malı ithalatının reel döviz kurundan etkilendiği ulaşılan diğer sonuçlardandır.

Wong (2017:459-492) 2010;1 ve 2015;5 yıllarına arasındaki döneme ilişkin aylık verileri kullanarak döviz kuru oynaklığının, Malezya ile Singapur, Çin, ABD, Japonya ve Kore'nin ihracat hacmine olan etkisini incelemişlerdir. Döviz kuru oynaklığının belirlenmesinde ARCH modelinden yararlanılmıştır. İhracat ile döviz kuru oynaklığı arasındaki ilişki Johansen eşbütünleşme analizi ve EKK (en küçük kareler) yöntemi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre döviz kurundaki oynaklığın uzun dönemde ihracat üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak yine de Malezya ihracatının genel boyutları incelendiğinde bu etkinin ihracatı geriletecek güçte olmadığı görülmektedir.

Gedik (2020:323-333) çalışmasında 2008 ile 2016 dönemine ilişkin, ithalat ve ihracat ile enflasyon arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada TÜİK'ten alınan aylık veriler, Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Eşbütünleşme testi ile elde edilen sonuçlara göre, seriler arasında anlamlı bir ilişki vardır. Granger nedensellik testi sonuçlarına bakıldığında ihracat ithalatın nedeni, enflasyon ihracatın nedeni, ihracat ise enflasyonun nedenidir. Yani sadece iki değişken arasında nedensellik tespit edilmiştir.

Alev (2020:606-623) çalışmasında iki farklı model kurarak, 2010 Ocak ile 2019 Mayıs dönemine ilişkin aylık verileri kullanarak, döviz kuru ve döviz kuru oynaklığının ithalata ve ihracat üzerine olan etkisini ARDL sınır testi yaklaşımı ile incelemiştir. Birinci modelden elde edilen sonuçlara göre kısa dönemde döviz kuru oynaklığının, uzun dönemde reel efektif döviz kurunun ihracat üzerine negatif etkisi tespit edilmiştir. İkinci modelin tahmin sonuçlarına göre ise döviz kuru oynaklığının her iki dönemde de ithalat üzerinde negatif etkisinin olduğu, reel efektif döviz kurunun ise kısa dönem içerisinde ithalat üzerinde anlamlı herhangi bir etkisinin olmadığı, uzun dönemde ise negatif anlamlı etkisinin varlığı tespit edilmiştir.

2.ARD L Sınır Testi Yaklaşımı

İthalat, ihracat ve döviz kurları arasındaki uzun dönem ilişkiyi tespit etmek amacıyla (Pesaran, Shin, & Smith, 2001:289-326) tarafından geliştirilmiş olan Autoregressive Distributed Lag (ARDL) sınır testi yaklaşımı kullanılmıştır. ARDL sınır testi yaklaşımı hem bağımlı değişkenin hem de bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerinin, açıklayıcı değişken olarak kullanıldığı yöntem olan en küçük kareler yöntemine dayanmaktadır. ARDL yönteminde ilk aşamada değişkenler arasındaki eş bütünleşmeyi belirlemek amacıyla kurulan model ARDL yöntemine dayanan hata düzeltme modeline dönüştürülerek, en küçük kareler (EKK) yöntemiyle tahmin edilmektedir. Sonrasında söz konusu modelden hareketle F ya da Wald istatistiği sınır testi uygulanmaktadır.

İthalatın seçili döviz kurları ile arasındaki eşbütünlük ilişkisini ölçmek için oluşturulan ARDL denklemi şu şekildedir;

$$\begin{aligned} \Delta LNITHALAT_t = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta LNITHALAT_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{2i} \Delta LNDOLAR_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^m \alpha_{3i} \Delta LNEURO_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{4i} \Delta LNGBP_{t-1} + \sum_{i=0}^m \alpha_{5i} \Delta LNJPY_{t-1} \\ & + \beta_1 LNITHALAT_{t-1} + \beta_2 LNDOLAR_{t-1} + \beta_3 LNEURO_{t-1} + \beta_4 LNGBP_{t-1} \\ & + \beta_5 LNJPY_{t-1} + e_t \end{aligned} \quad (1)$$

İhracatın seçili döviz kurları ile arasındaki eşbütünlük ilişkisini ölçmek için oluşturulan ARDL denklemi şu şekildedir;

$$\begin{aligned} \Delta LNIHRACAT_t = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta LNIHRACAT_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{2i} \Delta LNDOLAR_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^m \alpha_{3i} \Delta LNEURO_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{4i} \Delta LNGBP_{t-1} + \sum_{i=0}^m \alpha_{5i} \Delta LNJPY_{t-1} \\ & + \beta_1 LNIHRACAT_{t-1} + \beta_2 LNDOLAR_{t-1} + \beta_3 LNEURO_{t-1} + \beta_4 LNGBP_{t-1} \\ & + \beta_5 LNJPY_{t-1} + e_t \end{aligned} \quad (2)$$

(1) nolu denklemde β katsayıları ($\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$) katsayıları uzun dönemdeki dinamikleri, a katsayıları ($a_i, a_{2i}, a_{3i}, a_{4i}, a_{5i}$) kısa dönemdeki dinamikleri temsil etmektedir. Δ fark operatörü, e_t hata terimi, m ise optimal gecikme uzunluğudur.

Değişkenler arasında eşbütünlük olmadığına dair hipotez;

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = 0$$

olarak kurulmuştur. F testi istatistiği değerinin kritik üst sınır değerine oranla daha büyük olduğu durumlarda eşbütünlük ilişkisinin varlığıyla H_0 hipotezi reddedilirken, hesaplanan F istatistiği değerinin kritik alt sınır değerinden daha küçük olursa H_0 hipotezi kabul edilecektir. F istatistiği değeri kritik alt-üst değerlerinin arasında kaldığı durumlarda ise eşbütünlükle ilgili karar verilemez ve böyle durumlarda başka eşbütünlük testlerine bakılması önerilmektedir (Çağlayan, 2006:423-438).

İthalat ile Dolar, Euro, Sterlin ve Japon Yeni arasında bulunan uzun dönemli ilişkinin tespit edilmesi adına oluşturulan ARDL modeli aşağıdaki gibidir;

$$\begin{aligned} LNITHALAT_t = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} LNITHALAT_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} LNDOLAR_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{3i} LNEURO_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^r \alpha_{4i} LNGBP_{t-i} + \sum_{i=0}^s \alpha_{5i} LNJPY_{t-i} + u_t \end{aligned}$$

İhracat ile dolar, euro, sterlin ve japon yeni arasında bulunan uzun dönemli ilişkinin tespit edilmesi adına oluşturulan ARDL model ise aşağıdaki gibidir; (3)

$$LNIHRACAT_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} LNIHRACAT_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} LNDOLAR_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{3i} LNEURO_{t-i} + \sum_{i=0}^r \alpha_{4i} LNGBP_{t-i} + \sum_{i=0}^s \alpha_{5i} LNJPY_{t-i} + u_t \quad (4)$$

3. Veri Seti ve Değişkenlerin Tanımlanması

Çalışmada 2015.Q1-2020.Q4 dönemine ilişkin ithalat, ihracat ile döviz kurlarından seçilen Dolar, Euro, Japon Yeni ve İngiliz Sterlini verileri kullanılarak analiz yapılmıştır. Analizde kullanılan değişkenlere Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi'nden (EVDS) üzerinden ulaşılmıştır. Kullanılan veri setinin logaritmik dönüşümleri yapılmış, reelleştirilmiş ve hareketli ortalamalar yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmıştır. Serilere ilk aşamada durağanlık testi uygulanmıştır.

Tablo 1: Değişkenlerin Tanımlanması

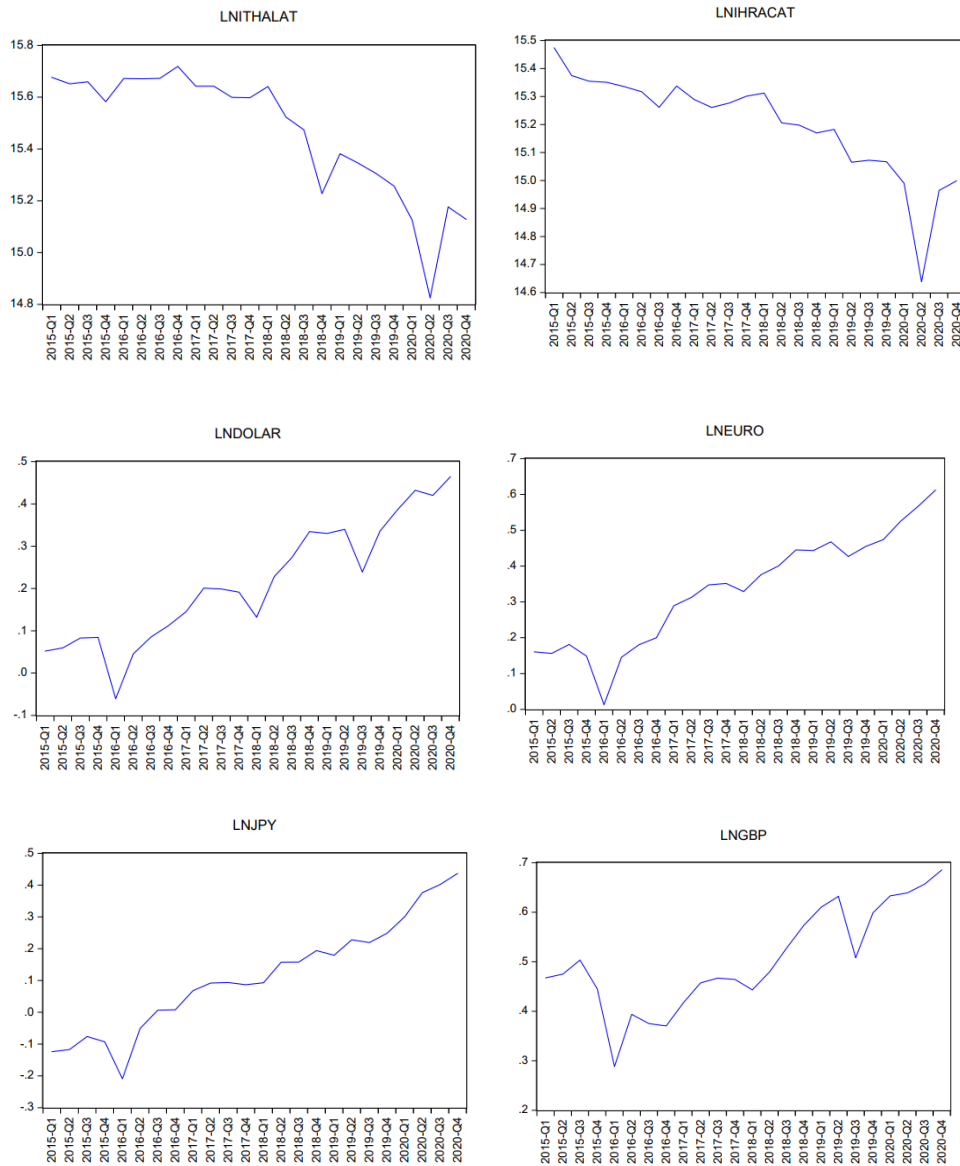
Değişkenler	Değişkenlerin Açıklaması
LNITHALAT	Mevsimsellikten arındırılmış ithalat oranları
LNIHRACAT	Mevsimsellikten arındırılmış ihracat oranları
LNDOLAR	Mevsimsellikten arındırılmış dolar kuru
LNEURO	Mevsimsellikten arındırılmış Euro kuru
LNGBP	Mevsimsellikten arındırılmış İngiliz sterlini kuru
LNJPY	Mevsimsellikten arındırılmış Japon yeni kuru

3.1. Birim Kök Testi Sonuçları

Tablo 2'de ithalat, ihracat, Dolar, Euro, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni kurunun birim kök testi sonuçlarına yer verilmiştir. Phillips-Perron (PP) testi ile incelenen serilerin durağan olup olmadıkları kontrol edilmiştir.

H_0 : Birim kök içermektedir, seri durağan değildir.

H_1 : Birim kök içermemektedir, seri durağandır.



Grifik 1: Üçer Aylık İthalat, İhracat, Dolar, Euro, Japon Yeni, İngiliz Sterlini Verileri (2015.Q1-2020.Q4)

Tablo 2: Modelde Yer Alan Değişkenler İçin PP Test Sonuçları

PP BİRİM KÖK TESTİ	DÜZEY DEĞERİ		BİRİNCİ FARKI	
	SABİTLİ	SABİTLİ/TRENDLİ	SABİTLİ	SABİTLİ/TRENDLİ
LNITHALAT	-0.771859	-2.921228	-7.536863*	-8.033480*
LNIHRACAT	-1.577084	-3.505998	-14.06937*	-13.47406*
LNDOLAR	-0.057028	-3.268076	-6.508322*	-7.754306*
LNEURO	0.133214	-2.882372	-5.258269*	-5.258792*
LNGBP	-0.551766	-2.511533	-5.700887*	-7.256661*
LNJPY	1.418960	-3.033548	-7.218826*	-9.550665*

* %1 anlamlılık düzeyinde değişkenlerin anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 2’de değişkenlerin sabitli ve sabitli-trendli değerleri incelendiğinde, düzey değerlerinde durağan olmadıkları tespit edilmiştir. Birinci farkları alındığında, sabitli ve sabitli-

trendli değerlere bakıldığında tüm değişkenlerin %1 anlamlılık seviyesinde durağan oldukları görülmüştür. Bu durumda H_0 hipotezi reddedilmektedir.

3.2.ARD L Sınır Testi Sonuçları

Modelde ilk olarak uygun gecikme katsayısına bakılmıştır. Minimum gecikme katsayısı 1 olarak belirlenmiştir. Gecikme uzunluğunu belirlemek amacıyla kullanılan Akaike, Schwarz ve Hannen-Quinn gibi farklı kriterler bulunmaktadır. Çalışmada her iki model içinde minimum gecikme uzunluğunu vermesinden dolayı Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) kullanılmıştır. Bu bilgi kriteriyle oluşturulan modelde herhangi bir otokorelasyon sorununun ve değişen varyansın olmadığı, normal dağılıma sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 3: İthalat için Bound testi

		%1 Anlamlılık Düzeyindeki Sınır Değerleri		%5 Anlamlılık Düzeyindeki Sınır Değerleri		%10 Anlamlılık Düzeyindeki Sınır Değerleri	
F İstatistiği	Serbestlik Derecesi	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
10.01175	4	3.29	4.37	2.56	3.49	2.2	3.09

Tablo 3'te verilen Bound testi sonuçlarına bakıldığında, F istatistiği değerinin 10.01175 olduğu ve bu değer %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyindeki sınır değerlerinden büyük olduğu görülmektedir. Buna göre verilen serilerin eş bütünleşme içerisinde olduğu yani değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4: İthalat için Uzun Dönem ARDL (2,0,2,1,0) Modelinin Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: LNİTHALAT			
Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
LNİTHALAT(-1)	-0.020108	-0.125604	0.9021
LNİTHALAT(-2)	-0.372555	-2.155539	0.0521***
LNDOLAR	-2.694427	-3.381919	0.0054*
LNEURO	2.177569	1.908543	0.0805***
LNEURO(-1)	2.093857	2.733709	0.0181**
LNEURO (-2)	-1.413357	-3.973831	0.0018*
LNGBP	1.117714	1.349007	0.2022
LNGBP(-1)	-2.167152	-3.600997	0.0036*
LNJPY	-1.763404	-2.084227	0.0592***
C	21.87946	5.885446	0.0001
R^2	0.958967		
Düzeltilmiş R^2	0.928192		
F istatistiği ve Olasılık Değeri	31.16095 (0.0000)		
Diagnostik Testler			
Breusch-Godfrey LM Testi	2.943824 (0.0988)		
Jarque-Bera Normallik Testi	0.47411 (0.7890)		
Breusch- Pagan-Godfrey Testi	0.634494 (0. 9976)		

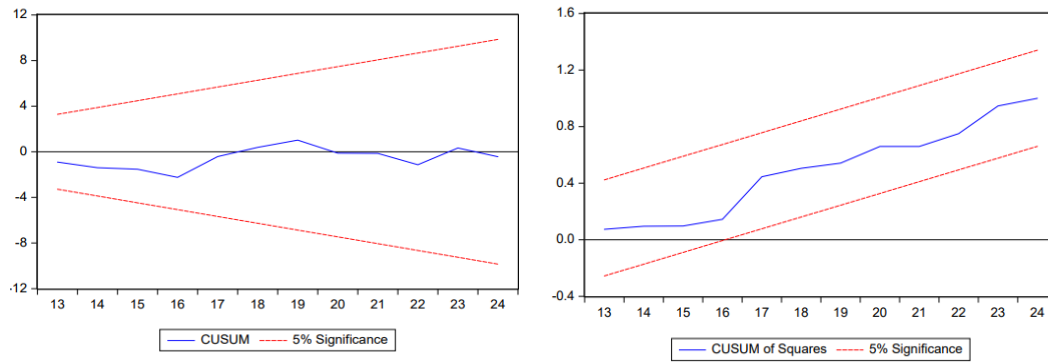
Tablo 5: İthalat İçin ARDL Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık Değeri
LNDOLAR	-1.934730	-2.723344	0.0185**
LNEURO	2.052233	5.096766	0.0003*
LNGBP	-0.753548	-1.857464	0.0879***

LNJPY	-1.266210	-2.643964	0.0214**
C	1571051	111.6996	0.0000

*%1, **%5 ve ***%10 anlamlılık düzeyinde değişkenlerin anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 5'te bulunan ARDL uzun dönem katsayıları incelendiğinde, olasılık değerinin ($p < 0.05$) olduğu yani değişkenlerin uzun dönemde ilişki içerisinde olduğu görülmektedir. Dolar, İngiliz sterlini ve Japon yeni ithalatı negatif yönlü etkilerken, euro pozitif yönlü etkilemektedir. Yani dolarda meydana gelen %1'lik bir artış ithalatı %1,93 azaltmakta, İngiliz sterlininde meydana gelen %1'lik bir artış ithalatı %0,75 azaltmakta, Japon yeninde meydana gelen %1'lik bir artış ithalatı %1.26 azalmaktadır. Euroda meydana gelen %1'lik bir artış ise ithalatı %2.05 arttırmaktadır.



Grafik 2: İthalat için Uzun Dönem CUSUM ve CUSUM of Squares Grafikleri

Grafik 2'ye bakıldığında ARDL modelinin kararlılığını ve değişkenlerin istikrarlılığını ölçmek için yapısal kırılmayı ölçen CUSUM ve CUSUM of Squares grafikleri görülmektedir. Söz konusu grafikler incelendiğinde denklem parametrelerinin hem CUSUM testinde hem de CUSUM of Squares testinde %5'lik kritik sınırlar içerisinde olduğu yani istikrarlı bir düzeyde olduğu, yapısal kırılma olmadığı görülmektedir.

Tablo 6: İthalat için Kısa Dönem ARDL Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık Değeri
D(LNİTHALAT(-1))	0.372555	3.105912	0.0091*
D(LNEURO)	2.177569	4.179915	0.0013*
D(LNEURO(-1))	1.413357	4.948989	0.0003*
D(LNGBP)	1.117714	2.965149	0.0118**
CointEq(-1)*	-1.392663	-9.224958	0.0000

*%1 ve **%5 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Cointegration katsayısının negatif olması ve olasılık değerinin de anlamlı olması beklenildiği gibidir. Katsayı değerlerine bakıldığında ithalat üzerinde İngiliz Sterlini, Euro ve Euronun bir gecikmeli değerinin pozitif yönlü anlamlı etkisinin olduğu görülmektedir. İngiliz sterlininde meydana gelen %1'lik bir artış ithalatı %1.11 arttırmakta, Euroda meydana gelen

%1'lik bir artış ithalatı %2.17 artırmakta, Euronun bir gecikmeli değerinde meydana gelen %1'lik bir artış ise ithalatı %1.41 artırmaktadır.

Tablo 7 : İhracat İçin Bound Test

		%1 Anlamlılık Düzeyindeki Sınır Değerleri		%5 Anlamlılık Düzeyindeki Sınır Değerleri		%10 Anlamlılık Düzeyindeki Sınır Değerleri	
F İstatistiği	Serbestlik Derecesi	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
12.16936	4	3.29	4.37	2.56	3.49	2.2	3.09

Tablo 7' ye bakıldığında Bound testinde F İstatistiğinin 12.16936 olduğu yani bu değer %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesindeki sınır değerinden daha büyük olduğu görülmektedir. Buna göre verilen serilerin eş bütünleşme içerisinde olduğu yani değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 8 : İhracat için Uzun Dönem ARDL (2,1,1,2,0) Modelinin Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: LNİHRACAT			
Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
LNİHRACAT(-1)	0.557534	-3.068030	0.0107
LNİHRACAT(-2)	-0.517211	-3.750521	0.0032
LNDOLAR	-1.189277	-1.838482	0.0931
LNDOLAR(-1)	-1.359228	-2.239505	0.0467
LNEURO	2.907112	3.388663	0.0060
LNEURO(-1)	0.972190	1.848830	0.0915
LNGBP	0.545866	0.819445	0.4299
LNGBP(-1)	-0.071817	-0.123510	0.9039
LNGBP(-2)	-0.936206	-3.704470	0.0035
LNJPY	-3.250846	-4.888065	0.0005
C	31.39043	8.310294	0.0000
R ²		0.959553	
Düzeltilmiş R ²		0.922783	
F istatistiği ve Olasılık Değeri		26.09623 (0.000003)	
Diagnostik Testler			
Breusch-Godfrey LM Testi		0.941958 (0.4252)	
Jarque-Bera Normallik Testi		0.577091 (0.7494)	
Breusch- Pagan-Godfrey Testi		0.788989 (0.9815)	

Tablo 9: İhracat İçin ARDL Uzun Dönem Katsayıları

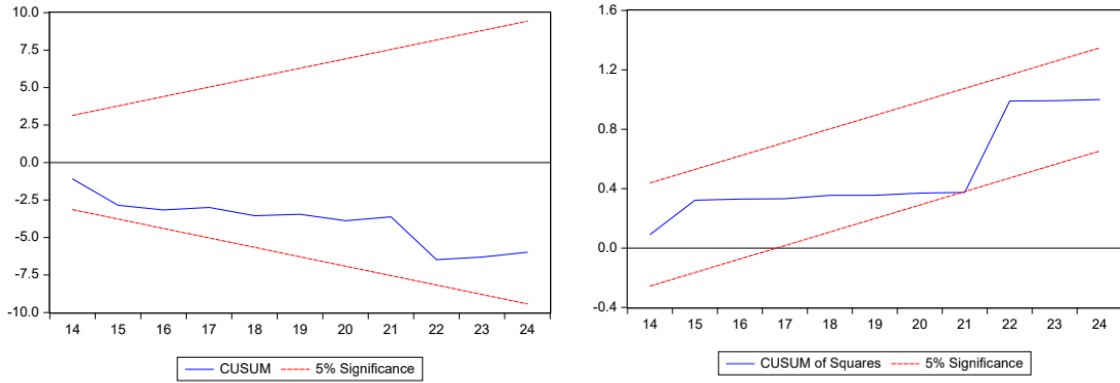
Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık Değeri
LNDOLAR	-1.228347	-3.783212	0.0030*
LNEURO	1.869773	7.690315	0.0000*
LNGBP	-0.222754	-1.233862	0.2430
LNJPY	-1.566866	-6.734758	0.0000*
C	15.12978	196.8210	0.0000

*%1 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 9'da yer alan ARDL uzun dönem katsayıları incelendiğinde, olasılık değerinin (p<0.01) olduğu görülmektedir. Bu nedenle değişkenlerin uzun dönemde ilişki içerisinde olduğu söylenebilmektedir. Dolar ve Japon Yeni uzun dönemde ihracatı negatif yönlü etkilerken, Euro uzun dönemde ihracatı pozitif yönlü olarak etkilemektedir. Yani Dolarda

meydana gelen %1’lik bir artış ihracatı %1,22 azaltmakta, Japon Yeninde meydana gelen %1’lik bir artış %1,56 azaltmaktadır. Euroda meydana gelen %1’lik bir artış ise ihracatı %1,86 arttırmaktadır. İhracat üzerinde uzun dönemde İngiliz Sterlinin herhangi bir etkisi tespit edilmemiştir.

Grafik 3: İhracat İçin Uzun Dönem CUSUM ve CUSUM of Squares Grafikleri



Grafik 3’e bakıldığında ARDL modelinin kararlılığını ve değişkenlerin istikrarlılığını ölçmek için yapısal kırılmayı ölçen CUSUM ve CUSUM of Squares grafikleri görülmektedir. Söz konusu grafikler incelendiğinde denklem parametrelerinin hem CUSUM testinde hem de CUSUM of Squares testinde %5’lik kritik sınırlar içerisinde olduğu yani istikrarlı bir düzeyde olduğu, yapısal kırılmanın olmadığı görülmektedir.

Tablo 10: İhracat için ARDL Kısa Dönem Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık Değeri
D(LNIHRACAT(-1))	0.517211	4.789959	0.0006*
D(LNDOLAR)	-1.189277	-3.606180	0.0041*
D(LNEURO)	2.907112	6.693893	0.0000*
D(LNGBP)	0.545866	1.588794	0.1404
D(LNGBP(-1))	0.936206	4.989616	0.0004*
CointEq(-1)*	-2.074744	-10.30560	0.0000

*%1 ve **%5 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir

Tablo 10’a bakıldığında cointegration katsayısının negatif olması ve olasılık değerinin de anlamlı olması beklenildiği gibidir. İhracat üzerinde, Doların negatif yönlü anlamlı etkisi, Euronun ve İngiliz Sterlininin bir gecikmeli değerinin pozitif yönlü anlamlı etkisinin olduğu görülmektedir. Dolarda meydana gelen %1’lik bir artış ihracatı %1.18 azaltmaktadır. Euroda meydana gelen %1’lik bir artış ihracatı %2,90’ artırmakta, İngiliz Sterlinin bir gecikmeli değerinde meydana gelen %1’lik artış ise ihracatı %0,93 artırmaktadır.

Sonuç

Küreselleşen dünyada, bir ülke ekonomisinin büyümesi ve gelişmesi yapmış olduğu ithalat-ihracat işlemleri ve dış ticaret dengesiyle doğrudan ilişkilidir. Gerçekleştirilen dış ticaret işlemleriyle beraber bir ülkenin para biriminin diğer ülkedeki para birimi cinsinden bilinmesi

ihtiyacını doğurmuş ve bu da döviz kuru kavramını oluşturmuştur. Döviz kurları bir ülkenin en temel makroekonomik göstergelerinden biridir.

1973 yılında Bretton Woods sisteminin çöküşüyle beraber ülkelerin birçoğu dalgalı kur sistemine geçmişlerdir. Türkiye’de ise 1980’lerden sonra dışa açılmayla beraber sabit kurdan, esnek kur sistemine geçilmiş, devamında ise yaşanan 2001 kriziyle beraber varlığı günümüze kadar devam eden dalgalı kur sistemine geçilmiştir. Dalgalı kur sistemi beraberinde döviz kuru riskini de getirmiştir. Döviz kuru riskinin en çok dış ticaret işlemleri üzerinde etkili olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Bu da araştırmacıları ve politikacıları reel döviz kuru ve dış ticaret işlemleri arasında ilişkiyi araştırmaya yöneltmiştir. Bu konu üzerine geçmişten günümüze kadar çok sayıda ampirik ve teorik çalışma bulunmaktadır. Literatüre bakıldığında farklı ülke ve dönemlere ilişkin yapılan bu çalışmalar farklı sonuçlar ortaya koymaktadır. Yapılan bazı çalışmalarda söz konusu değişkenler arasında herhangi bir ilişki bulunmazken, bazı çalışmalarda pozitif yönlü bir ilişki bazılarında ise negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Bu çalışmada yalnızca Dolar, Euro, Japon Yeni ve İngiliz Sterlini değişken olarak kullanılmıştır. Diğer döviz kurlarının da ithalat ve ihracat üzerine etkisi analiz edilmek istenmiştir ancak anlamlı sonuçlar çıkmamıştır. Buda çalışmanın kısıtlarını oluşturmaktadır.

Bu çalışmada 2015.Q1-2020.Q4 dönemine ilişkin olarak Türkiye için ithalat-ihracat oranları ile dünya üzerinde en çok işlem gören döviz kurlarından seçilen Dolar, Euro, Japon Yeni, İngiliz Sterlini arasındaki uzun ve kısa dönem ilişkileri, ARDL sınır testi yöntemiyle analiz edilmiştir. İthalat için ARDL sınır testi sonuçlarına bakıldığında uzun dönemde Euronun pozitif yönlü etkisinin olduğu görülmektedir. Yani Euro kurunda bir artış olduğunda ithalatta da bir artış söz konusudur. Dolar, İngiliz Sterlini ve Japon Yeninde meydana gelen herhangi bir artış ise ithalatı negatif yönlü etkilemekte, yani ithalat oranını azaltmaktadır. Bu durumun, beklenen bir sonuç olarak söz konusu kurlardaki artışın ülkenin alım gücünü düşürmesinden kaynaklandığı söylenebilir. Kısa dönemde ise ithalat üzerinde yalnızca İngiliz Sterlini, Euro ve Euronun bir gecikmeli değerinin anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir.

İhracat için ARDL sınır testi sonuçlarına bakıldığında uzun dönemde Euronun pozitif yönlü etkisinin olduğu görülmektedir. Yani Euro kurunda meydana gelen bir artış ihracatı da artırmaktadır. Dolar ve Japon Yeni ise ihracatı negatif yönlü etkilemektedir. Bu da Dolar ve Japon Yeninde bir artış söz konusu olduğunda ihracatta bir düşüş olduğu anlamına gelmektedir. Döviz kurlarında meydana gelen dalgalanmaların ihracat üzerinde, kısa ve uzun dönemde farklı etkilere sahip olduğu görülmektedir. Döviz kurlarının negatif etkili olduğu dönemlerde üreticiler riskten kaçınarak, iç piyasaya yönelmektedir. Böyle bir durumda politika yapıcıların gerekli kurumsal düzenlemeleri yaparak Türkiye’de döviz kuru dalgalanmalarını azaltıcı

istikrar politikalarını uygulamaya koymasına gerekmektedir. Ayrıca firmaların dış ticaretteki rekabet gücünün artırılması da ülke ekonomisinin söz konusu dalgalanmalardan daha az etkilenmesini sağlayacaktır.

Kaynakça

- Aktaş, C. (2010). Türkiye’de Reel Döviz Kuru İle İhracat Ve İthalat Arasındaki İlişkinin Var Tekniğiyle Analizi. *Zkü Sosyal Bilimler Dergisi*, 123-140.
- Alev, N. (2020). Döviz Kuru Ve Döviz Kuru Volatilitésinin İhracat Ve İthalata Etkisi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 606-623.
- Assery, A., & Peel, D. A. (1991). The Effects Of Exchange Rate Volatility On Exports Some New Estimates. *Economic Letter*, 173-177.
- Çağlayan, E. (2006). Enflasyon, Faiz Oranı Ve Büyümenin Yurtiçi Tasarruflar Üzerindeki Etkileri. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 423-438.
- Dash, A. K., & Narasimhan, V. (2011). Exchange Rate Pass-Through: How Much Do Exchange Rate Changes Affect The Prices Of Indian Exports And Imports . *South Asia Economic Journal*, 1-23.
- Doğan, Z., & Kurt, Ü. (2016). Türkiye Ekonomisinde Reel Döviz Kuru Ve İthalat İlişkisi. *The Journal Of Academic Social Science Studies*, 327-336.
- Gedik, A. (2020). Türkiye De İthalat İhracat İle Enflasyon Arasında Nedensellik Analizi. *Avrupa Bilim Ve Teknoloji Dergisi*, 323-333.
- Goldberg, L., & Klein, M. (1998). Foreign Direct Investment, Trade And Real Exchange Rate Linkages In Developing Countries. R. Glick (Dü.) İçinde, *Managing Capital Flows And Exchange Rates: Perspectives From The Pacific* (S. 73-100). Cambridge University Press .
- Hepaktan, E., Çınar, S., & Dündar, Ö. (2011). Türkiye’de Uygulanan Döviz Kuru Sistemlerinin Dış Ticaret İle İlişkisi. *Akademik Araştırmalar Ve Çalışmalar Dergisi*, 62-82.
- Hwang, H.-D., & Lee, J.-W. (2005). Exchange Rate Volatility And Trade Flows Of The U.K. In 1990s. *International Area Studies Review*, 173-182.
- In, F., & Menon, J. (1996). The Long Run Relationship Between The Real Exchange Rate And Terms Of Trade In Oecd Countries. *Applied Economic*, 1075-1080.
- Kenen, P. B., & Rodrik, D. (1986). Measuring And Analyzing The Effects Of Short-Term Volatility In Real Exchange Rates. *The Review Of Economics And Statistics*, 311-315.
- Köse, N., Ay, A., & Topallı, N. (2008). Döviz Kuru Oynaklığının İhracata Etkisi:Türkiye Örneği (1995–2008) . *Gazi Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25-45.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches To The Analysis Of Level Relationships. *Journal Of Applied Econometrics*, 289-326.
- Saatçioğlu, C., & Karaca, O. (2004). Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracata Etkisi: Türkiye Örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 183-195.
- Tarı, R., & Yıldırım, D. Ç. (2009). Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracata Etkisi: Türkiye İçin Bir Uygulama. *Yönetim Ve Ekonomi*, 95-105.
- Wong, H. T. (2017). Exchange Rate Volatility And Bilateral Exports Of Malaysia To Singapore, China, Japan, The Usa And Korea. *Empirical Economics*, 459-492.
- Yıldırım, E., & Kesikoğlu, F. (2012). İthalat-İhracat-Döviz Kuru Bağımlılığı: Bootstrap İle Düzeltilmiş Nedensellik Testi Uygulaması. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 137-148.

Gönderilme Tarihi: 3 Haziran 2021; Revize Edilmiş Hali: 10 Temmuz 2021; Kabul Tarihi: 10 Temmuz 2021

ÇALIŞANLARIN ÇEVRE YÖNETİM SİSTEMLERİ VE ÖRGÜTSEL ETİK İKLİME YÖNELİK DUYARLILIKLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Emine Vasfiye KORKMAZ¹

Burcu DEMİR²

Öz³

İnsanoğlu sanayileşme ile birlikte hızlı ve devamlı bir şekilde üretmeye başlamıştır. Bu üretim artışı doğal kaynak, teknoloji ve kimyasalların yoğun kullanımını da beraberinde getirmiştir. Her geçen gün artan çevre sorunları sonucunda çevrenin korunması ve artık sınırsız olmadığı anlaşılan doğal kaynakların, dikkatli kullanılması gerçeği gündeme gelmiştir. Günümüzde kurumların, mal ve hizmet üretim süreçlerinin her aşamasında alınacak çevresel önlemleri, etik kurallarına dâhil etmeleri önem arz etmektedir. Bu araştırma çevre yönetim sistemleri ile örgütsel etik iklim ortamının ilişkisini ortaya koymak üzere hazırlanmıştır. Çevre yönetim sistemleri genelde sanayi sektöründe önemsenen bir konu iken hizmet sektöründe biraz daha geri planda kaldığı fark edilmiştir. Bu çalışmada hizmet sektörünün önemli bir alanı olan bankacılık sektöründe çevre yönetim sistemlerinin örgütsel etik iklimi ile arasındaki ilişki ele alınacaktır. Araştırmada anket yöntemi kullanılmıştır. Banka çalışanlarının örgütsel etik iklimi algılamaları ile çevre yönetim sistemleri boyutlarından; bireysel sistem belirleme, kurumsal sistem benimseme, çevre bilgisi, çevreci davranış ve duyarlılık boyutları arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Sonuç olarak kurumlarda etik iklim ortamları arttıkça çevreye olan duyarlı davranışların da artacağı ifade edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Çevre Yönetim Sistemleri, Örgütsel Etik İklimi, Bankacılık Sektörü

JEL Kodları: M10, M14, M54, Q34

A RESEARCH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN EMPLOYEE SENSITIVITY TO ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEMS AND ORGANIZATIONAL ETHICAL CLIMATE

Abstract

Mankind has started to produce rapidly and continuously with industrialization. This increase in production has led to the intensive use of natural resources, technologies and chemicals. As a result of increasing environmental problems every day, the fact that environmental protection and careful use of natural resources, which no longer seem to be unlimited, have been raised. Currently, it is important for institutions to include environmental measures to be taken at every stage of the production processes of goods and services in the code of ethics. This research has been prepared to reveal the relationship of organizational ethical climate environment with environmental management systems. It has been noticed that while environmental management systems are generally an important issue in the industrial sector, it remains in the background in the service sector. In this study, environmental management systems in the banking sector, which is an important area of the service sector, will be discussed in terms of the relationship between organizational ethical climate. Survey method was used in the research. A positive and meaningful relationship was found between the perception of the organizational ethical climate of bank employees and the dimensions of environmental management systems; individual system determination, corporate system adoption, environmental knowledge, environmental behavior and sensitivity dimensions. As a result, as ethical climate environments increase in institutions, it can be stated that environmentally sensitive behavior will also increase.

Keywords: Environmental Management Systems, Organizational Ethical Climate, Banking Sector

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İskenderun Teknik Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Ekonomi Bölümü, emine.korkmaz@iste.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7202-6849

² Yüksek Lisans Öğrencisi, İskenderun Teknik Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Ekonomi ve Finans Anabilim Dalı, brc.23.bd@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0605-8118

³ İskenderun Teknik Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunca, 30/04/2021 tarih ve 12513 sayılı yazı ile anket onayı verilmiştir.

JEL Codes: M10, M14, M54, Q34

GİRİŞ

Dünya nüfusunun artışıyla birlikte tüketim ve dolayısıyla üretim miktarı da artmıştır. Nüfusun artışı ve teknolojiye yaşanan gelişmelerle birlikte özellikle sanayi devrimi sonrası seri ve yığın üretime geçiş süreçleri hızlanmıştır. Üretim miktarlarının artması, üretim metot ve kaynaklarının çeşitlenmesi, önemli bir sermaye kaynağı haline gelen doğal kaynakların her geçen gün daha fazla ve bilinçsizce tüketilmesine neden olmuştur. Dünyadaki kaynakların bilinçsizce kullanımı ve bunun yanında teknoloji ve kimya endüstrilerinde yaşanan gelişmeler, özellikle son yirmi yıldır doğanın ciddi tahrip edilmesine neden olmuştur. Doğal kaynakların bilinçsizce kullanımı çevreye verilen zararı daha da arttırmaktadır. Doğal kaynakların endüstriyel ürünlere dönüştürülmesinde önemli rol oynayan işletmelerin çevreye duyarlı hareket etmeleri, doğal kaynakların sürdürülebilirliği açısından çok önemli hale gelmiştir.

Örgütsel etik iklimi işletme faaliyetlerinin kurallar ve standartlar doğrultusunda hakkaniyetli bir şekilde oluşturulması adına önem arz etmektedir. Etik iklimin varlığı örgütleri daha olumlu davranışlara yönelttiği ve bu doğrultuda verimlilik, performans, örgütsel bağlılık gibi değerleri arttırdığı akademik yazında ortaya konmuştur. Örgütsel etik iklimi, örgütün sadece iç faaliyetlerini değil tüm faaliyetlerini ilgilendiren bir kavramdır. Sürdürülebilir çevre konusu da küresel bir sorundur ve gerek bireylerin gerek kurumların gerek ülke politikalarının çevreye yönelik bilinçsiz faaliyetleri, gelecek nesilleri olumsuz etkileyeceği için örgütsel etik iklimi bakış açısı ile ele alınması gerekmektedir. Özellikle doğal kaynakların her geçen gün azaldığı günümüzde örgütlerin çevre ile ilgili sorumluluklarını hassasiyetle yerine getirmeleri önemlidir. Bu sorumluluk bazı işletmeler tarafından etik kurallarca gönüllü bir şekilde yerine getirilirken bazı işletmeler bu konuda gereken hassasiyeti göstermemektedir. Bu nedenle devletler çevre yönetim sistemlerini işletmelerin faaliyetlerine yansıtmasını zorunlu hale getirecek yasal süreçleri ve denetim mekanizmalarını hayata geçirmiştir. Bu hukuki dayanakların yanında işletmelerin gerek yasal gerek gönüllü olarak, bu etik iklimini işletmelerine yansıtmaları, sürdürülebilir çevre yönetim sistemi süreçlerine uyum açısından önem taşıdığı düşünülmektedir. Bu çalışmada çalışanların çevre yönetim sistemlerini algılamaları ile örgütsel etik iklimi duyarlılıkları arasındaki ilişki ele alınacaktır.

1. ÇEVRE YÖNETİM SİSTEMLERİ

Her geçen gün bilinçsiz tüketimin yaygınlaşması, çevresel dengelerin bozulması, hızlı nüfus artışı ve teknolojiye yaşanan değişimler çevre sorunlarının artmasına neden olmuştur. Yaşanan bu olumsuz durumlar sonucu doğal kaynakların etkin ve verimli kullanımı adına çevre yönetim süreçleri gündeme gelmiştir. Çevre yönetiminin en temel hedefi, hava, su, toprak gibi doğal kaynaklar ve ekolojik dengenin sürdürülebilirliğini sağlamaktır (Çiğdem, 2020: 77). 1970'li yıllarda Birleşmiş Milletler tarafından yapılan görüşmelerde çevre yönetimi bilincinin küresel ve sürdürülebilir bir nitelikte yürütülmesi hedeflenmiştir (Yılmaz ve Toptaş, 2020: 52).

Türkiye'de çevresel önlemlerin kamu tarafından düzenlenmesi, otuz yıllık bir sürece dayanmaktadır. İlk olarak müsteşarlık kapsamında örgütlenmeye giden kamu yapısı, sonrasında

bakanlık seviyesinde yapılmıştır. Çevre çalışmaları ile alakalı olan çevre ve kentleşme ile ilgili bakanlıklar Çevre ve Şehircilik bakanlığı adı altında tek çatıda toplanmıştır (Şengün, 2015: 110). Kaynakların ve doğanın verimliliğini ve sürdürülebilirliğini sağlamak adına çevre yönetimine ilişkin birçok Avrupa Birliği kuralları ve çevre yönetim sistemlerine ilişkin kalite standartları, çevre korumaya ilişkin kamu ve özel sektör kuruluşları tarafından hayata geçirilmektedir. Türk Standartları Enstitüsü tarafından da kabul edilen İSO 14001 Çevre Yönetim Standartları, işletmelerin mal hizmet üretim süreçlerine ilişkin faaliyetlerde çevreye uyumlarının kontrol edilmesine destek olan bir yönetim aracıdır (Korul, 2003: 107). İSO 14001 Çevre Yönetim Standartları, işletmelerin çevresel faaliyetlerini yönetmelerinde dünya genelinde uygulanan ve tanınan standartlar dizisidir (Ekşi ve Ömürgan, 2020: 10).

İşletmelerin üretim süreçleri açısından doğal kaynaklar, önemli bir sermaye haline gelmiştir. Shrivastava (1995: 131), geleneksel ve günümüz işletmelerinde çevre yönetim anlayışlarının karşılaştırılmasını Tablo 1.'deki gibi ifade etmiştir;

Tablo 1. Geleneksel ve Günümüz İşletmelerinin Çevre Yönetim Sistemlerine Bakış Açılı

Geleneksel Yönetim Anlayışı	Çevre Merkezli Yönetim Anlayışı
Amaçlar; Ekonomik büyüme & Kar Ortakların zenginliği	Amaçlar; Sürdürülebilirlik ve hayat kalitesi Ortakların refahı
Değerler; İnsan merkezli yaklaşım Rasyonellik ve kalıplanmış bilgi Ataerkil değerler	Değerler; Canlılar veya Çevre merkezli yaklaşım Sezgi ve anlayış Ataerkil sonrası derin ekoloji
Ürünler; Kullanım, tarz ve fiyat için tasarlanan ürünler İsraf dolu ambalajlama	Ürünler; Çevreye zarar vermeyen tasarlanmış ürünler Çevre dostu ambalajlama
Üretim Sistemi; Enerji ve kaynakların yoğun kullanımı Teknolojik yeterlilik odaklı	Üretim Sistemi; Düşük enerji ve kaynak kullanımı Çevresel yeterlilik odaklı
Örgütlenme; Hiyerarşik yapılanma Yukarıdan aşağıya doğru karar mekanizması Merkezi otorite Yüksek gelir farklılıkları	Örgütlenme; Hiyerarşik olmayan yapılanma Çalışanlara da karar verme hakkı Merkeziyetçi olmayan otorite Düşük gelir farklılıkları
Çevre; Doğa üzerinde hâkimiyet Sınırsız bir kaynak olarak görme Kirlilik ve atıklar dışsaldır	Çevre; Doğa ile uyum Doğal kaynakların sınırlı olduğuna ilişkin farkındalık Kirlilik ve atık yönetimi vardır
İşletme Fonksiyonları; Pazarlama faaliyetleri satış temelli Finansman, kısa sürede kar hedefi Muhasebe klasik işletme giderleri ile ilgilidir İnsan kaynakları yönetimi iş gücünün verimliliğini arttırmayı amaçlar	İşletme Fonksiyonları; Pazarlama faaliyetleri müşteriye bilgilendirme temelli Finansman, uzun süreli sürdürülebilir büyüme hedefi Muhasebe çevresel maliyetlere de dikkat eder İnsan kaynakları yönetimi iş yerini daha sağlıklı ve güvenilir bir ortam haline getirmeyi amaçlar

Kaynak: Shrivastava, 1995: 131

Amerika ve Avrupa'da faaliyette bulunan sanayi kuruluşları, kamuoyu tarafından oluşturulan baskılar nedeniyle doğal kaynakların verimsiz kullanımının çevreye ve toplumlara vereceği zararın farkına varmışlardır. Bu nedenle özellikle gelişmiş ülkelerdeki işletmeler çevre yönetim süreçlerini

kendi kurdukları sistemlerle başarılı bir şekilde yürütürken, gelişmekte olan ülkeleri de sürdürülebilir çevre yönetim faaliyetleri açısından desteklemektedirler (Karaer ve Pusat, 2002: 11). Türkiye’de de bakanlık tarafından güncellenen yasalar, yönetmelikler, ulusal ve uluslararası projeler ve sivil toplum kuruluşlarının gönüllü faaliyetleriyle çevre yönetim süreçlerine ilişkin faaliyetler yürütülmektedir.

2. ÖRGÜTSEL ETİK İKLİMİ

Yunanca “karakter” kelimesinden gelen “ethos” yani etik kavramı, insan hayatındaki bireysel ve toplumsal ilişkilerin temel dayanağıdır. Etik, toplumdaki ilişkilerde doğru ve yanlış, iyi veya kötüyü ahlaksal olarak ele alan felsefe disiplindir. Ahlak kavramı ile karıştırılsa da etik kavramı yanlış ve doğru davranışların teorisiyken, ahlak; teorinin uygulamaya geçirilmesidir (Şimşek, Çelik ve Akgemci, 2015: 376). Kurumlarda örgütsel etiğe önem verilmesi ve örgütsel etiği oluşturan kurallar, normlar ve değerler ile bireyin etik değerlerinin uyumlu olması örgüt çıktılarının da olumlu sonuçlar vermesini sağlar. Örgütsel etik bireylere kurum içerisinde düşündüklerini dile getirme fırsatı sunar (Köksal, Kara ve Meydan, 2018: 2).

Akademik yazında örgütsel etik iklimi kavramına işletme içinde yaşanan olaylara, kurumdaki bireylerin bakış açısını etkileyen önemli bir kavram olarak bakılmaktadır. İşletmede çalışanların etkin ve verimli yönetilebilmesi ve örgüt başarısının artırılması için, örgütlerdeki etik iklim ortamının çalışanlar açısından ne şekilde algılandığı ve bu algı düzeylerinin değişiminde hangi faktörlerin etkili olduğunun bilinmesi önemlidir (Ballı ve Ballı, 2017: 53). Tekin ve Çelik (2017: 75) Tablo 2’de etik iklim matrisindeki yardım sever iklimleri; örgüt içerisinde ve dışında karar vericilerin örgütsel çıkarlarını düşünen bir yapı olarak, ikelliği; kural, yasa ve standartların uygulanmasına önem veren bir yapı olarak, egoizmi; kişisel çıkarları maksimize eden bir yapı olarak ifade etmiştir.

Tablo 2. Etik İklim Matrisi

Etik Tutumlar	Çıkar Odakları			
	Bireysel	Kurumsal	Evrensel	
Egoizm	Bireysel Çıkarlar	Kurumsal Çıkarlar	Verimlilik	
Yardımsellik	Dostluk	Takımın Çıkarları	Sosyal Sorumluluk	
İkellik	Bireysel Etik Normları	Kuruma Ait Etik Normlar	Kanun ve Mesleki Etiğe İlişkin Normlar	

Kaynak: Aktaran; Tekin ve Çelik, 2017: 75

Etik iklimi, örgütsel süreçlerde ahlaki olarak doğru ve yanlışın ne olduğunun sınırları olan norm ve uygulamalardan oluşmaktadır (Özgener, 2014: 116). Örgüte has davranışları içeren etik iklim, örgütsel açıdan karar verme süreçlerini etkiler. Örneğin, bir işe alım kararında, kimin çıkarlarının dikkate alınması gerektiği ve/veya hangi norm veya yasaların uygulanması gerektiği ile ilgili beklentiler, etik iklimin bir yönü olacaktır (Victor ve Cullen, 1988: 102).

Örgütsel etik işletmelerin kural ve standartlar ile işletmedeki düzeni sağlamaktır. Bu düzen örgüt içerisindeki faaliyetlerin tümünü kapsamaktadır. Doğal kaynakları üretimde sürecinde kullanan işletmeler için çevre ile ilgili konular da günümüzde etik kavramı içerisinde ele alınmaktadır. Çevresel anlamda doğal kaynakların sürdürülebilirliği ve doğal kaynakların gelecek nesillere aktarılabilmesi açısından işletmelerin çevre etiği ile ilgili konuları faaliyetlerine yansıtmaları gerekmektedir. İşletmeler

çevre etiğiyle ilgili faaliyetlerini insan, canlılar ve çevre merkezli yaklaşımlarla hayata geçirmektedirler (Birden, 2016: 9). Canlı merkezci yaklaşımçılar, insan merkezci yaklaşımların aksine bitki, hayvan gibi canlıların da yaşam haklarının olduğunu savunmaktadırlar. Bu yaklaşımlar sayesinde çevresel etik oluşmakta ve insanlığın çevreyi sınırsız bir şekilde kullanmasının önüne geçilmesi hedeflenmektedir (Kayaer, 2013: 75). Etik yaklaşımlar, bireylerin davranışlarını etkilediği gibi insana, doğadaki canlılara ve çevreye zarar vermeyen bir işletme anlayışı ve sürdürülebilir doğal kaynak politikaları açısından işletmelerin faaliyetlerini de olumlu etkilemektedir.

3. ARAŞTIRMA METODU

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu çalışma çevre yönetim sistemleri ile örgütsel etik iklim arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu nedenle özellikle sanayi sektöründeki işletmelerde çok fazla ele alınan çevre yönetimi sistemi konusu, hizmet sektöründe önemli alan olan bankacılık sektöründe ele alınmıştır. Araştırmanın önemli sınırlılığı pandemidir. Pandemi olması nedeniyle anketler yüz yüze yapılamamıştır, veriler Google anket formları aracılığıyla katılımcılara ulaştırılmıştır.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın veri toplama aşamasında anket tekniğinden faydalanılmıştır. Anketteki ifadeler üç ana başlık altında oluşturulmuştur. Anket içerisinde katılımcıların demografik bilgilerine ilişkin durumlarını, çalışanların çevre yönetim sistemlerine ilişkin bakış açılarını ve örgütsel etik iklim düzeylerini ortaya koymaya ilişkin üç bölüm yer almaktadır. Çevre Yönetim Sistemleri ifadeleri; Başaran (2009) tarafından hazırlanan, yüksek lisans tezinden alınan 36 maddelik ölçekten yararlanılmıştır. Çalışanların örgütsel etik iklimi algılamalarını ölçmek üzere 26 maddeden oluşan Biçer (2017) tarafından hazırlanan doktora tezinden alınan Victor ve Cullen'ın (1988) geliştirdikleri ölçekten yararlanılmıştır. Ölçeklerdeki maddeler, beşli Likert ölçeğinden yararlanılarak; 1=Kesinlikle katılmıyorum 2=Katılmıyorum, 3=Ne katılıyorum ne katılmıyorum, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum şeklinde ölçeklendirilmiştir.

3.3. Araştırma Örnekleme ve Sınırlılıkları

Araştırmanın örnekleme, İstanbul Ümraniye'de faaliyette bulunan üç özel bankanın genel müdürlük şubelerinde görev yapan banka çalışanlarından oluşmaktadır. Araştırmanın en önemli sınırlılığı pandemidir. Yaşanan COVID 19 salgını nedeniyle katılımcılara yüz yüze anket uygulanması zor olacağı için, anket formları katılımcılara kartopu örnekleme yöntemiyle internet ortamında sunulmuştur. Google formlar üzerinden hazırlanan anket formu, sosyal ağ bağlantıları aracılığı ile katılımcılara ulaştırılmıştır. Elde edilen geçerli 141 anket SPSS istatistik programı ile analiz edilmiştir.

3.4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın uygulama aşamasında ele alınan değişkenler “demografik değişkenler” “örgütsel etik iklimi” ve “çevre yönetim sistemlerini algılama” değişkenleridir. Bu değişkenlere dair dokuz farklı hipotez aşağıdaki gibidir;

H1: Banka çalışanlarının çevre yönetim sistemlerine ilişkin algıları cinsiyetlerine göre farklılaşmaktadır.

H2: Banka çalışanlarının çevre yönetim sistemlerine ilişkin algıları eğitim durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H3: Banka çalışanlarının çevre yönetim sistemlerine ilişkin algıları görev durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H4: Banka çalışanlarının çevre yönetim sistemlerine ilişkin algıları kalite eğitimi alıp almama durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H5: Banka çalışanlarının örgütsel etik iklimine ilişkin algıları cinsiyetlerine göre farklılaşmaktadır.

H6: Banka çalışanlarının örgütsel etik iklimine ilişkin algıları eğitim durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H7: Banka çalışanlarının örgütsel etik iklimine ilişkin algıları görev durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H8: Banka çalışanlarının örgütsel etik iklimine ilişkin algıları kalite eğitimi alıp almama durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H9: Banka çalışanlarının örgütsel etik iklimi algılamaları ile çevre yönetim sistemi boyutlarına ilişkin algılamaları arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

3.5. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

3.5.1. Demografik Bulgular

Ankete katılan katılımcıların demografik bulgularına ilişkin frekans analizi sonuçları Tablo 3’de yer almaktadır. Tablo 3’de katılımcıların demografik bulgularına ilişkin en yüksek ortalamalarına bakıldığında; %51,1’inin erkek, %51,1’inin 25-35 yaş aralığında, %38,3’ünün lisans mezunu, %60,3’ünün teknik personel olduğu, %47,5’inin 1-5 yıl aralığında kurumda çalıştığı, %56’sının kalite standartları hakkında eğitim aldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 3. Demografik Bulgular

		N	Oran
Cinsiyet	Erkek	69	48,9
	Kadın	72	51,1
Medeni Durum	Evli	47	33,3
	Bekâr	94	66,7
Yaş	18-24 yaş aralığı	49	34,8
	25-35 yaş aralığı	72	51,1
	36-50 yaş aralığı	16	11,3
	50-65 yaş aralığı	4	2,8
Eğitim	İlkokul	2	1,4
	Ortaokul	3	2,1
	Lise	13	9,2
	Meslek Lisesi	7	5,0
	Önlisans	42	29,8
	Lisans	54	38,3
	Yüksek Lisans	18	12,8

	Doktora	2	1,4
Görevi	Teknik Personel	85	60,3
	İdari Personel	35	24,8
	Yönetici	21	14,9
Görevdeki Süresi	1 yıldan az	41	29,1
	1-5 yıl arası	67	47,5
	6-10 yıl arası	16	11,3
	11-15 yıl arası	9	6,4
	16-20 yıl arası	4	2,8
	21 yıl ve üzeri	4	2,8
Kalite Standartları Hakkında Eğitim Aldınız mı?	Evet	79	56,0
	Hayır	62	44,0
Toplam		141	100

3.5.2. Normallik Dağılımı ve Güvenilirlik Analizi

Tablo 4’de ankette yer alan ölçeklerin çarpıklık ve basıklık değerlerine ilişkin normallik katsayıları vardır. Değişkenlerin normallik değerlerinin -1.5 ile +1.5 aralığında olduğu için normal dağılım gösterdiği belirlenmiştir ve verilerin analizinde parametrik testler kullanılmıştır.

Tablo 4: Normallik Değerleri

Değişkenler	N	Min.	Max.	Mean	Std Sapma	Skewness (Çarpıklık)	Kurtosis (Basıklık)
Örgütsel Etik İklimi	141	2	5	3,93	,644	,127	-,912
Çevre Sistemleri Yönetimi	141	2	5	3,95	,573	-,072	-,476

Örgütsel etik iklimi ve çevre yönetim sistemlerine ilişkin ölçeklerin güvenilirlik analizi sonuçlarına bakıldığında; örgütsel etik iklimi ölçeğindeki 26 ifadenin Cronbach Alpha değeri %92, çevre yönetim sistemlerine ölçeğindeki 36 ifadenin Cronbach Alpha değeri %91,3 bulunmuştur. Katılımcıların ölçeklere ilişkin cevaplarına yapılan güvenilirlik analizi sonucunda her iki ölçeğinde yüksek derecede güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.5.3. Değişkenlerin Ortalamalarına İlişkin Değerler

Katılımcıların Çevre yönetim sistemleri ölçeğinde yer alan ifadelerle vermiş oldukları cevapların ortalamaları aşağıda Tablo 5’de yer almaktadır. Boyutlara ilişkin en yüksek ortalamalardaki ifadelerle bakıldığında Bireysel Sistem Belirleme boyutunda en yüksek ortalamaya sahip ifadenin “ÇYS hakkında aldığım eğitimler evdeki alışkanlıklarımı da etkiledi”, Kurumsal Sistem Benimseme boyutunda “İşletmemiz yerleşim düzeni çevreye en az etki verecek şekilde göre belirlenmiştir”, Çevre Bilgisi boyutunda “Çevrenin kirlenmesine neden olan sorunları bilirim”, Çevreci Davranış boyutunda “Yaşantımda enerji tasarrufu yapmaya özen gösteririm”, Duyarlılık boyutunda “İnsanların, çevre sorunlarına karşı duyarsız kalmasından rahatsız olurum” olduğu belirlenmiştir.

Tablo 5. Çevre Yönetim Sistemi Ölçeğine İlişkin Ortalamalar

	N	Min.	Max.	Ort.	Std. Sapma
Bireysel Sistem Benimseme					
İşletmemizden çıkan atık tipini bilirim.	141	1	5	3,94	1,249
İşletmemizden çıkan atıkların nasıl bertaraf edildiğini bilirim.	141	1	5	3,82	1,249
ÇYS hakkında aldığım eğitimler işime katkı sağladı.	141	1	5	3,76	1,224

ÇYS hakkında aldığım eğitimler çevre bilincimin gelişmesine katkı sağladı.	141	1	5	4,09	1,133
ÇYS hakkında aldığım eğitimler evdeki alışkanlıklarımı da etkiledi.	141	1	5	4,11	1,134
ÇYS uygulamasının işletmemize kattıklarının farkındayım.	141	1	5	3,97	1,219
Kurumsal Sistem Benimseme					
İşletmemiz yerleşim düzeni çevreye en az etki verecek şekle göre belirlenmiştir.	141	1	5	4,09	1,052
İşletmemizde çıkan atıklar ayrı toplanmaktadır.	141	1	5	4,03	1,224
İşletmemizden çıkan atıklar kolay bir şekilde ayrıştırılabilecek şekilde biriktirilir.	141	1	5	4,07	1,181
İşletmemizde atık azaltım teknikleri uygulanmaktadır.	141	1	5	3,82	1,302
Üretim/hizmetin sürekliliği için işletmemizde koruyucu bakım uygulamaları sağlanmaktadır.	141	1	5	3,92	1,184
İşletmemizde yenilenebilir kaynakların kullanımına öncelik verilmektedir.	141	1	5	3,87	1,158
İşletmemizde atık yönetimini belirleyen prosedür ve talimatlar vardır.	141	1	5	3,95	1,255
Çevre Bilgisi					
Çevrenin kirlenmesine neden olan sorunları bilirim.	141	1	5	4,41	,926
Geri dönüştürülecek, yeniden üretilecek veya tekrar kullanılacak atıkların nasıl biriktirileceğini bilirim.	141	1	5	4,31	,942
Çevreyi kirleten kuruluşlara verilen cezaları yeterli bulmuyorum	141	1	5	4,35	1,001
Yazılı ve/veya görsel basın toplumu çevre bilinci gelişimi konusunda yeterince bilgilendirdiğini düşünüyorum.	141	1	5	3,40	1,434
Günümüzün çevre sorunları geçmişe göre azalmıştır.	141	1	5	3,02	1,514
Çevre kirliliği kontrolü çalışmalarını yeterli buluyorum	141	1	5	2,89	1,484
Çevreci Davranış					
Çevre kirliliği kontrolü konusunda birey olarak üzerime düşen görevleri yerine getiririm.	141	1	5	4,21	,991
Çevre bilinci gelişimine katkı sağlayacak seminer ve/veya sempozyumlara katılırım.	141	1	5	3,80	1,103
Çevremdekilere çevre bilincini aşılamaya çalışırım.	141	2	5	4,15	,948
Atıklarımı ayrı biriktirmekte zorlanırım.	141	1	5	3,40	1,419
Evimde çıkan çöp miktarını azaltmaya çalışırım.	141	1	5	4,11	1,043
Çevre dostu ürünleri tüketmeyi tercih ederim	141	1	5	4,24	,917
Biraz pahalı da olsa organik yiyecekleri tercih ederim.	141	1	5	3,89	1,126
Evimde geri kazanılabilen malzemeleri ayrı toplarım	141	1	5	3,80	1,172
Alışveriş yaparken alacağım ürünlerin çevre dostu etiketi taşıyıp taşımadığına dikkat ederim	141	1	5	3,67	1,205
Yaşantımda enerji tasarrufu yapmaya özen gösteririm	141	1	5	4,28	,964
Kullandığım temizlik ürünlerinin çevreye en az zarar veren özellikte olmasına dikkat ederim.	141	1	5	4,01	1,121
Belediyenin yürütmüş olduğu geri dönüşüm uygulaması projelerine gönüllü olarak katılırım.	141	1	5	3,71	1,216
Duyarlılık					
Çevre sorunlarıyla ilgilenirim.	141	1	5	4,20	1,057
Çevre kirliliği konusunda duyarlıyım.	141	1	5	4,35	,956
Çevre kirliliği nedeniyle yaşam kalitemden memnun değilim	141	1	5	4,16	,983
Çevre kirliliğine olan duyarlılığım alışkanlıklarıma yansdı.	141	1	5	4,14	1,032
İnsanların, çevre sorunlarına karşı duyarlı kalmasından rahatsız olurum.	141	1	5	4,38	,953

Katılımcıların Örgütsel Etik İklimi ölçeğinde yer alan ifadelere vermiş oldukları cevapların ortalamaları aşağıda Tablo 6'da yer almaktadır. Değişkene ilişkin en yüksek ortalamalardaki ifadelere bakıldığında;

Tablo 6. Örgütsel Etik İklimi Ölçeğine İlişkin Ortalamalar

	N	Min.	Max	Ort.	Std. Sapma
En önemli husus, kurumdaki herkes için en iyinin ne olduğudur.	141	1	5	4,13	1,034

En önemli konu, kurumdaki herkesin bir bütün olarak iyiliğidir.	141	1	5	4,22	,993
En önemli meselemiz, her zaman, diğer insanlar için en iyinin ne olduğudur.	141	1	5	4,00	1,146
İnsanlar birbirlerinin iyiliğini gözetirler.	141	1	5	3,66	1,224
Bizden her zaman müşteriler ve toplum için doğru olan şeyi yapmamız beklenir.	141	1	5	4,15	,902
En verimli yol, her zaman en doğru yoldur.	141	1	5	3,99	1,112
Çalışanlardan her şeyden önce beklenen verimli bir şekilde çalışmaktır.	141	1	5	4,16	1,019
İnsanlardan her şeyden önce kanunlara ve mesleki standartlara uymaları beklenir.	141	1	5	4,21	,901
Mesleki kanun ya da etik kurallar öncelikli olarak göz önünde bulundurulurlar.	141	1	5	4,12	1,018
İnsanlardan kanunlara ya da mesleki standartlara sıkı sıkıya uymaları beklenir	141	2	5	4,21	,914
İlk dikkat edilen nokta alınan bir kararın herhangi bir kanunu ihlal edip etmediğidir.	141	1	5	4,11	,934
Kurumun kural ve prosedürlerine uymak çok önemlidir.	141	2	5	4,35	,855
Herkesten, kurumun kural ve prosedürlerine bağlı kalmaları beklenir.	141	1	5	4,25	,927
Başarılı insanlar yazılı talimatlara göre hareket ederler.	141	1	5	3,82	1,203
İnsanlar, kurumun politikalarına sıkı sıkıya uyarlar.	141	1	5	3,87	1,041
Çalışanlar kendi çıkarlarını her şeyin üstünde tutarlar.	141	1	5	3,60	1,293
İnsanlar çoğunlukla kendilerini düşünürler.	141	1	5	4,05	1,098
Bir kişinin kendi ahlaki ya da etik değerlerine yer yoktur.	141	1	5	3,31	1,405
İnsanlardan, sonuçlarını düşünmeden, kurumun çıkarlarını arttıran bir şeyler yapmaları beklenir.	141	1	5	3,67	1,246
İnsanlar, başka her şeyi bir kenara bırakıp sadece kurumun çıkarları ile ilgilidirler.	141	1	5	3,51	1,302
Yapılan iş sadece kurumun menfaatlerine zarar verirse yetersiz kabul edilir.	141	1	5	3,72	1,261
İnsanların en büyük sorumluluğu maliyetleri kontrol etmektir.	141	1	5	3,72	1,208
Çalışanlardan kendi kişisel ve ahlaki inançlarına uygun davranmaları beklenir.	141	1	5	4,06	1,087
Çalışanlar, neyin doğru neyin yanlış olduğuna kendileri karar verirler.	141	1	5	3,65	1,183
En önemli konu, her bir bireyin kendi doğru veya yanlış algısıdır.	141	1	5	3,80	1,214
İnsanlar kendi etik değerleri tarafından yönlendirilir.	141	1	5	3,72	1,231

3.5.4. Farklılık Testleri

Katılımcıların cinsiyetine, yaşına, eğitim durumu ve görevine göre Çevre Yönetim Sistemleri (ÇYS) ve Örgütsel Etik İklimi (ÖEİ) algılamalarında anlamlı bir farklılık olup olmadığını görebilmek adına bağımsız örneklem t testi ve tek yönlü varyans analizi (One-way ANOVA) testleri yapılmıştır. Tablo 7.'de katılımcıların cinsiyetlerine göre ÇYS ve ÖEİ algılamaları incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre kadın ve erkeklerin ÇYS ($p=0,094$) ve ÖEİ ($p=0,750$) algılamalarında herhangi bir farklılığa rastlanamamıştır ($p>0,05$). H1 ve H5 hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 7. Cinsiyete Göre Bağımsız Örneklem t Testi

	Cinsiyet	N	Ort.	t	Std. Sapma	p
--	----------	---	------	---	------------	---

ÇSY	Erkek	69	4,04	,546	,066	,094
	Kadın	72	3,87	,590	,070	
ÖEİ	Erkek	69	3,91	,655	,079	,750
	Kadın	72	3,94	,637	,075	

Katılımcıların verdiği cevaplar doğrultusunda eğitim durumlarına göre çevre yönetim sistemleri ve örgütsel etik iklimi algılamalarında anlamlı bir farklılık olup olmadığını görebilmek adına tek yönlü varyans analizi (One-way ANOVA) testi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre katılımcıların eğitim durumlarına göre çevre yönetim sistemlerini algılamaları durumlarında herhangi bir farklılığa ulaşılamamıştır ($p>0,05$). Fakat katılımcıların eğitim durumlarına göre örgütsel etik iklimi algılamalarında farklılığa rastlanmıştır ($p<0,05$). Meslek lisesi mezunlarının ortalamaları diğer eğitim durumundaki katılımcılara göre yüksek bulunmuştur. H2 red ve H6 hipotezleri kabul edilmiştir.

Tablo 8. Eğitim Durumuna Göre ANOVA Testi

		N	Ort.	Std. Sapma	F	p
ÇSY	İlkokul	2	3,82	,452	1,027	,415
	Ortaokul	3	3,56	1,053		
	Lise	13	4,24	,518		
	Meslek Lisesi	7	4,13	,611		
	Önlisans	42	3,89	,579		
	Lisans	54	3,98	,546		
	Yüksek Lisans	18	3,87	,579		
	Doktora	2	3,60	,687		
	Total	141	3,95	,573		
ÖEİ	İlkokul	2	3,81	,163	2,585	,016
	Ortaokul	3	3,76	1,032		
	Lise	13	4,23	,705		
	Meslek Lisesi	7	4,31	,669		
	Önlisans	42	4,00	,596		
	Lisans	54	3,90	,610		
	Yüksek Lisans	18	3,63	,583		
	Doktora	2	2,75	,571		
	Total	141	3,93	,644		

Katılımcıların çalıştıkları kurumlardaki görev türlerine göre çevre yönetim sistemleri ve örgütsel etik iklimi algılamalarında anlamlı bir farklılık olup olmadığını görebilmek adına tek yönlü varyans analizi (One-way ANOVA) testi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre Katılımcıların görev durumlarına göre çevre yönetim sistemlerini algılamaları ortalamalarında herhangi bir farklılığa ulaşılamazken ($p>0,05$), örgütsel etik iklimi algılamalarında farklılığa rastlanmıştır ($p<0,05$). İdari personelin ortalamaları diğer görevlerdeki katılımcılara göre yüksek bulunmuştur. H3 red ve H7 hipotezleri kabul edilmiştir.

Tablo 9. Görev Durumuna Göre ANOVA Testi

		N	Ort.	Std. Sapma	F	p
ÇSY	Teknik Personel	85	3,90	,550	1,394	,251
	İdari Personel	35	3,99	,561		
	Yönetici	21	4,12	,669		
	Total	141	3,95	,573		

ÖEİ	Teknik Personel	85	3,81	,605	3,859	,023
	İdari Personel	35	4,13	,678		
	Yönetici	21	4,07	,658		
	Total	141	3,93	,644		

Katılımcıların kalite standartları hakkında eğitim alıp almama durumlarına göre çevre yönetim sistemleri ve örgütsel etik iklimi algılamalarında herhangi bir farklılık olup olmadığını görebilmek adına bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına bakıldığında, banka çalışanlarının kalite standartlarına ilişkin eğitim alma durumlarına göre çevre yönetim sistemlerini algılama ortalamaları arasında anlamlı bir farka ulaşılmıştır ($p=0,002$, $p<0,05$). Kalite standartları hakkında eğitim alanların çevre yönetim sistemlerini algılama ortalamaları daha yüksek bulunmuştur. Bununla birlikte banka çalışanlarının kalite standartlarına ilişkin eğitim alma durumlarına göre örgütsel etik iklimi algılamaları ortalamaları arasında anlamlı bir farka ulaşılamamıştır ($p=0,395$, $p>0,05$). H4 kabul ve H8 hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 10. Kalite Standartları Eğitimi Alın Durumlarına Göre Bağımsız Örneklem t Testi

Kalite Standartları Hakkında Eğitim Aldınız mı?		N	Ort.	t	Std. Sapma	p
ÇSY	Evet	79	4,09	3,191	,509	,002
	Hayır	62	3,79	3,123	,609	
ÖEİ	Evet	79	3,97	,854	,631	,395
	Hayır	62	3,87	,849	,662	

3.5.5. Korelasyon Analizi

Katılımcılara ulaştırılan anketlerden sağlanan verilere SPSS programıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Tablo 11’de yer alan korelasyon sonuçlarına göre çalışmada yer alan değişkenler arasında anlamlı ilişkiler olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Korelasyon katsayılarının yorumlanabilmesi için; $r<0,40$ oranında zayıf ilişki, $r=0,40$ ile $0,59$ oranında orta ilişki, $r=0,60$ ile $0,74$ oranında iyi ilişki ve $r>0,75$ ’den yüksek oranlarda mükemmel ilişki olarak kabul edilir (Aktaran: Turhan, 2019: 156).

Tablo 11. Korelasyon Analizi Bulguları

		Örgütsel Etik İklimi	Bireysel Sistem Benimseme	Kurumsal Sistem Benimseme	Çevre Bilgisi	Çevreci Davranış	Duyarlılık
Örgütsel Etik İklimi	Pearson Correlation	1	,216*	,231**	,481**	,449**	,294**
	Sig. (2-tailed)		,010	,006	,000	,000	,000
	N	141	141	141	141	141	141
Bireysel Sistem Benimseme	Pearson Correlation	,216*	1	,567**	,267**	,404**	,280**
	Sig. (2-tailed)	,010		,000	,001	,000	,001
	N	141	141	141	141	141	141
Kurumsal Sistem Benimseme	Pearson Correlation	,231**	,567**	1	,328**	,345**	,061
	Sig. (2-tailed)	,006	,000		,000	,000	,469
	N	141	141	141	141	141	141
Çevre Bilgisi	Pearson Correlation	,481**	,267**	,328**	1	,434**	,227**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000		,000	,007
	N	141	141	141	141	141	141
Çevreci Davranış	Pearson Correlation	,449**	,404**	,345**	,434**	1	,628**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	141	141	141	141	141	141
Duyarlılık	Pearson Correlation	,294**	,280**	,061	,227**	,628**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,469	,007	,000	
	N	141	141	141	141	141	141
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							

Banka çalışanlarının örgütsel etik iklimi algılamaları ile çevre yönetim sistemleri boyutlarından; bireysel sistem belirleme ($r=,216$), kurumsal sistem benimseme ($r=,231$), çevre bilgisi ($r=,481$), çevreci davranış ($r=,449$) ve duyarlılık boyutları ($r=,294$) arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur ($p \leq 0,01$). H9 hipotezi kabul edilmiştir.

SONUÇLAR

Bu çalışma, örgütsel etik iklimi ile çevre yönetim sistemleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlamaktadır. Günümüzde bilinçsiz tüketim eğiliminin önemli derecede artması, işletmelerin doğal kaynaklara ilişkin faaliyetlerinde çok dikkat etmeleri gerekliliğini gündeme getirmiştir. Küreselleşen dünya, iklim değişiklikleri, bilinçsizce tükenen doğal kaynaklar nedeniyle işletmeler, bu kaynakları etkin kullanmaya yönelik faaliyetleri yasal bir zorunluluktan çok, örgütsel etik iklimi çerçevesinde değerlendirmeleri çok önemlidir. Bu tür faaliyetlerin etik politikalar çerçevesinde gönüllü bir şekilde yürütülmesi ve yaygınlaşarak farkındalığının artması doğal kaynakların sürdürülebilirliği açısından artık hayati önem taşımaktadır. Çevre yönetim sistemleri işletmelerin iş akış süreçlerinin her aşamasında başlıca ele alınması gereken bir konu haline gelmelidir.

Çevre konusunda kural ve yönetmelikler nesilden nesile aktarılacak bir dünya için şarttır. Bir kurumdaki etik politikaların varlığı arttıkça bilinçli kullanım artarak çevre tahribatı da azalacaktır. Bu durum üzerine birçok çalışma mevcuttur. Dolmacı ve Bulgan (2013: 4867), turizm sektörü üzerine hazırladıkları çalışmalarında, çevreyi yok etmenin bir nevi insanın geleceğini yok etmek olduğunu ve bu doğrultuda ilk aşamada çocukluk çağından itibaren eğitimle, ikinci aşamada çevre etiği ve değerlerinin bir mevzuat çerçevesinde yürütülmesinin önemine değinmişlerdir. Kayaer (2013: 75)

çalışmasında insancı, canlı ve çevreci etik yaklaşımların, dernek ve vakıfların gerçekleştirdiği çevreci faaliyetlere gelecek nesiller için dayanak oluşturduğunu ifade etmiştir. Paulet, Parnaudeau ve Relano (2015: 203) finans sektöründe önemli bir kurum olan bankalar üzerine hazırladıkları çalışmalarında; girişimci ve etik bankalar arasındaki farkları; geleneksel bankanın kâr maksimizasyonuna odaklı olduğu, etik bankanın ise kâr yanında toplumsal ve çevresel değerleri de gözetererek çevresel sorunlara geleneksel bankalara göre daha fazla yöneldiklerini ifade etmişlerdir. Gündoğdu (2018: 267) çalışmasında, etik bankaların müşterilerinin yatırdığı tasarrufları yenilenen enerji kaynaklarına, organik tarım girişimlerine, genç girişimcilere, çevre destekli konut projelerine yönelttiklerini ifade etmiştir.

Bu çalışma kâğıt, elektrik, enerji ve finans kaynakları açısından çevresel konularla önemli bağlantısı olan bir sektör olan bankacılık sektörü açısından ele alınmıştır. Araştırma kapsamında öncelikle; banka çalışanlarının, çevre yönetim sistemleri ve örgütsel etik iklimi algılamalarına ilişkin ortalamaları ele alınmış, ardından banka çalışanlarının cinsiyet, eğitim durumu, görevleri ve kalite standartları eğitimi alıp almama durumlarına göre çevre yönetim sistemleri ve örgütsel etik iklimi algılamalarına ilişkin farklılıkları incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre cinsiyete göre çevre yönetim sistemleri ve örgütsel etik iklimi algılamalarında her hangi bir farklılığa rastlanmamıştır. Eğitim durumuna göre çevre yönetim sistemleri algılamalarında herhangi bir farklılığa rastlanmazken, eğitim durumu meslek lisesi olan banka çalışanlarının örgütsel etik iklimi algılamalarının ortalamaları daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların görev durumlarına göre çevre yönetim sistemlerini algılamaları ortalamalarında herhangi bir farklılığa ulaşılamazken, örgütsel etik iklimi algılamalarında farklılığa rastlanmıştır. İdari personelin örgütsel etik iklimi ortalamaları diğer diğer görevlerdeki katılımcılara göre yüksek bulunmuştur.

Banka çalışanlarının kalite standartlarına ilişkin eğitim alma durumlarına göre çevre yönetim sistemlerini algılama ortalamaları arasında anlamlı bir farka ulaşılmıştır. Kalite standartları hakkında eğitim alanların çevre yönetim sistemlerini algılama ortalamaları daha yüksek bulunmuştur. Bununla birlikte banka çalışanlarının kalite standartlarına ilişkin eğitim alma durumları ile örgütsel etik iklimi algılamaları ortalamaları arasında anlamlı bir farka ulaşılamamıştır.

Banka çalışanlarının örgütsel etik iklimi algılamaları ile çevre yönetim sistemleri boyutlarından; bireysel sistem belirleme, kurumsal sistem benimseme, çevre bilgisi, çevreci davranış ve duyarlılık boyutları arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Banka çalışanlarının, çalıştıkları kurumlarda örgütsel etik iklimine ilişkin prosedür ve yönetmelikler arttıkça, çevre yönetim sistemlerine ilişkin bireysel sistem belirleme, kurumsal sistem benimseme, çevre bilgisi, çevreci davranış ve duyarlılıkları da arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Kurumdaki etik değerlerin yaygınlaşması ile kurallara uyan, işletme içi ve dışı faaliyetlerde bireye, topluma, doğaya daha fazla katkı sağlayan ve bu sorumluluğu benimseyen bir işletme yönetim modeli her geçen gün kaynakların tükendiği günümüz dünyasında, doğal kaynakların sürdürülebilirliği açısından önem arz etmektedir. Etik ilkeler, yönetmelikler, kurallar arttıkça kaynakların daha etkin ve verimli kullanılmasına ilişkin duyarlılık da artması önemlidir. Çevre yönetim sistemleri konusunda girişimciler ve çalışanların farkındalık

kazanması adına bundan sonraki çalışmalarda farklı sektörlerde ve farklı bölgelerde olmak üzere daha fazla akademik çalışmanın yapılması önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Ballı, E. ve Ballı, Koca A. İ. (2017). Otel Çalışanlarının Örgütsel Etik İklim Algılarının İncelenmesi, *Sosyal ve Beşeri Bilimleri Dergisi*, 9 (2), s: 49-64.
- Başaran, D. (2009). ISO 14001: 2005 Çevre Yönetim Sisteminin Çalışanlar Tarafından Benimsenmesi ve Çevre Bilinci Gelişimine Etkisinin Araştırılması, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), *İzmir, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Bıçer, M. (2017). Etik İklim, Örgütsel Öğrenme Ve Yenilikçi Davranış İlişkisi Üzerine Bir Araştırma, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Çiğdem, E. (2020). Çevre Politikalarının Uygulanmasında Yerel Yönetimlerin Rolü, *Enderun Dergisi*, 4 (2), s: 76-90.
- Dolmacı, N. ve Bulgan, G. (2013). Turizm Etiği Kapsamında Çevresel Duyarlılık, *Journal of Yaşar University*, 29 (9) s: 4853 – 4871.
- Ekşi, G. ve Ömürğönülşen, M., (2020), Temiz Üretim Uygulamaları: Antalya Organize Sanayi Bölgesi'nde ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Uygulayan Firmalar Üzerine Bir Araştırma, *Verimlilik Dergisi*, Yıl: 2020, Sayı: 2, T. C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Yayını.
- Gündoğdu, A. (2018). Etik bankacılık ve Türkiye'de uygulanabilirliği. *İş Ahlakı Dergisi*, 11(2), 255-273.
- Karaer, F. ve Pusat, T. (2002). Iso 14001 Çevre Yönetim Sistemi Standardının Otomotiv Yan Sanayiine Uygulanması, *Uludağ Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 7 (1), s: 11-20.
- Kayaer, M. (2013). Çevre ve Etik Yaklaşımlar, Siyaset, *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1 (2), 63-76.
- Korul, V. (2003). Havaalanı Çevre Yönetim Sistemi, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (1), s: 99-120.
- Köksal, K., Uğurlu Kara, A., Meydan, C. (2018). Etik İlkeler Bağlamında Kişi Örgüt Uyumunun Örgütsel Ortamda Sessizlik Davranışına Etkisi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11 (2), 1-9.
- Özgener Ş. (2014), İş Ahlakının Temelleri: Yönetimsel Bir Yaklaşım (4. Baskı), Nobel Yayınları, Ankara.
- Paulet, E., Parnaudeau, M., ve Relano, F. (2015). Banking with Ethics: Strategic Moves And Structural Changes Of The Banking Industry in The Aftermath Of The Subprime Mortgage Crisis. *Journal Of Business Ethics*, 131(1), 199–207.
- Shrivastava, P. (1995). Ecocentric Management for Risk Society. *Academy of Management Review*, 20(1), s: 118-137.
- Şengün, H. (2015). Türkiye'de Çevre Yönetimi ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığının Uygulamaları, *Strategic Public Management Journal (SPMJ)*, 1, s: 109-130.
- Şimşek, M.Ş., Çelik, A. ve Akgemci, T. (2015) *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*, 9. Baskı, Konya, Eğitim Yayınevi.
- Tekin, İ. ve Çelik, A. (2017). Etik İklimin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Konya Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Örneği. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 15 (29), s: 71-90.
- Turhan, Ö. (2019). Duygusal Emeğin Örgütsel Vatandaşlık Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Yaşamda Yalnızlığın Aracı Rolü: Bir Araştırma, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), *İstanbul Kültür Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı*.
- Victor, B. ve Cullen, J. B. (1988), The Organizational Bases of Ethical Work Climates, *Administrative Science Quarterly*, 33, s: 101-125.
- Yılmaz, O. K. ve Toptaş, A. (2020), Sürdürülebilir Çevre Yönetiminde Ekolojik Turizmin Yeri ve Belediyelerin Bu Alandaki Çalışmaları Üzerine Bir Araştırma, *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 29 (3), s: 51-73.

Gönderilme Tarihi: 23 Haziran 2021; Revize Edilmiş Hali: 14 Temmuz 2021; Kabul Tarihi: 19 Temmuz 2021

FARKLI NORMALİZASYON TEKNİKLERİNİN ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİNE ETKİSİ: WASPAS ÖRNEĞİ

Sibel SATICI¹

ÖZ

Belirlenen kriterler doğrultusunda amaca en uygun alternatiflerin seçilmesi için Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri kullanılmaktadır. Kriterlerin farklı ölçü birimlerine sahip olması nedeniyle kriterlerin ölçü birimlerini boyutsuz hale getirebilmek için normalizasyon yöntemleri kullanılmaktadır. Fakat hangi ÇKKV yönteminde hangi normalizasyon tekniğinin kullanılması gerektiği konusunda bir fikir birliği bulunmamaktadır. Bu çalışmanın amacı, 7 farklı normalizasyon tekniğinin ÇKKV yöntemlerinden biri olan WASPAS yönteminin sonuçlarına nasıl etki ettiğini araştırmaktır. Uygulamada küçük ev aletlerinden olan farklı firmalara ait ve ismi gizli tutulan 7 elektrikli süpürge için 6 kriter altındaki performansı değerlendirilmiştir. WASPAS sonuçlarının normal dağılıma uygunluğunu analiz etmek için Shapiro Wilk testi kullanılmıştır. Normal dağılım gösteren sonuçlara Pearson korelasyon testi uygulanarak normalizasyon teknikleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar incelendiğinde WASPAS yönteminin orijinalinde kullanılan normalizasyon tekniğine alternatif olarak Doğrusal Normalizasyon (Toplam) ve Vektör Normalizasyon tekniğinin kullanılabileceği görülmüştür. Doğrusal Normalizasyon (Maks-Min) tekniğinin ise diğer normalizasyon teknikleri ile karşılaştırıldığında en kötü sonuçları verdiği ve WASPAS yöntemi için uygun olmadığı sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Normalizasyon Teknikleri, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV), WASPAS

JEL Kodları: C02, C44.

THE EFFECTS OF DIFFERENT NORMALIZATION TECHNIQUES ON MULTI-CRITERIA DECISION MAKING METHODS: THE CASE OF WASPAS

ABSTRACT

Multi-Criteria Decision Making (MCDM) methods are used to select the most suitable alternatives in line with the determined criteria. Since the criteria have different measurement units, normalization methods are used to make the measurement units of the criteria dimensionless. However, there is no consensus on which normalization technique should be used in which MCDM method. The aim of this study is to investigate how 7 different normalization techniques affect the results of the WASPAS method, which is one of the MCDM methods. In practice, the performance of 7 vacuum cleaners belonging to different companies, which are small household appliances and whose names are kept confidential, was evaluated under 6 criteria. Shapiro Wilk test was used to analyze the conformity of WASPAS results to normal distribution. Pearson correlation test was applied to normally distributed results and the relationship between normalization techniques was examined. When the results obtained were examined, it was seen that Linear Normalization (Sum) and Vector Normalization techniques could be used as an alternative to the normalization technique used in the original for the WASPAS method. It was concluded that Linear Normalization (Max-Min) technique gave the worst results compared to other normalization techniques and was not suitable for the WASPAS method.

Keywords: Normalization Techniques, Multi-Criteria Decision Making, WASPAS

JEL Codes: C02, C44.

¹Araştırma Görevlisi, Kocaeli Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü,
sibel.ozkardes@kocaeli.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2010-833X

GİRİŞ

Herhangi bir amaç doğrultusunda, belirlenen kriterler göz önünde bulundurularak alternatifler arasından seçim yapmak, alternatifleri sıralamak ya da sınıflandırmak için Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri (ÇKKV) kullanılmaktadır. Çok sayıda alternatif arasından en iyi olanını seçebilmek için çok sayıda değerlendirme kriteri bulunmaktadır. Fakat bu kriterler farklı ölçü birimlerine sahip olabilmektedir. Birbirinden farklı ölçü birimleri değerlendirme yapmak için uygun olmadığından alternatiflerin kriterler altındaki performans değerleri normalize edilerek boyutsuz hale getirilmesi gerekmektedir. Doğrusal Normalizasyon (Maks), Doğrusal Normalizasyon (Maks-Min), Doğrusal Normalizasyon (Toplam), Vektör Normalizasyon ve Logaritmik Normalizasyon gibi pek çok farklı normalizasyon türü mevcuttur. Literatürde yer alan ÇKKV yöntemlerini uygulayan çalışmalarda farklı normalizasyon tekniklerinin kullanıldığı görülmektedir. SAW yöntemi için *maks* doğrusal normalizasyon tekniği kullanılırken, TOPSIS ve ELECTRE yöntemleri için genellikle vektör normalizasyon kullanılmaktadır (Chakraborty ve Yeh, 2007). Ayrıca literatürde yer alan çalışmalarda aynı ÇKKV yöntemi için farklı normalizasyon tekniklerinin de kullanıldığı görülmektedir. Örneğin, TOPSIS yöntemi için Ouattara vd. (2012) ile Dai ve Wang (2011) tarafından yapılan çalışmalarda farklı doğrusal normalizasyon teknikleri kullanılmıştır. Bu nedenle literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde hangi normalizasyon tekniğinin kullanılması gerektiği konusunda bir fikir birliğinin bulunmadığı görülmektedir. Bu durum, bu konunun araştırılmaya açık olduğunu göstermektedir.

ÇKKV yöntemlerinde elde edilen sonuçlar optimum çözümü garanti etmediğinden kullanılan normalizasyon yöntemleri sonuca etki edebilmekte, normalizasyon tekniği karar problemi veya seçilen ÇKKV yöntemi için uygun değilse, en iyi karar çözümü gözden kaçabilmektedir (Chatterjee ve Chakraborty, 2014). Bu durum, farklı normalizasyon tekniklerinin ÇKKV yöntemlerinin sonucuna nasıl etki edeceği sorusunu karşımıza çıkarmaktadır.

Bu çalışmada literatürde yaygın olarak kullanılan 7 farklı normalizasyon tekniğinin ÇKKV yöntemlerinden WASPAS yönteminin sonuçlarına nasıl etki ettiği araştırılmaktadır. WASPAS yöntemi, TOPSIS, AHP gibi bilinen ve yaygın olarak kullanılan ÇKKV yöntemlerine göre nispeten yeni olan bir yöntem olması ve bu konuda literatürde az sayıda çalışma bulunması nedeniyle seçilmiştir. Uygulamada küçük ev aletlerinden olan farklı firmalara ait olan ve ismi gizli tutulan 7 elektrikli süpürge Motor Gücü, Ses Seviyesi, Toz Kapasitesi, Kablo Boyu, Ağırlık ve Fiyat olmak üzere toplam 6 kriter altındaki performanslarına ilişkin veriler kullanılmıştır. Kriterlerin ağırlıkları Entropi yöntemi ile elde edilmiştir. Farklı normalizasyon teknikleri kullanılarak elde edilen WASPAS sonuçları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını belirlemek için ikili korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi yapılmadan önce elde edilen sonuçların normal dağılıma uygunluğu Shapiro Wilk testi ile analiz edilmiştir. Sonuçların normal dağılıma uygun olduğu sonucuna varıldığından parametrik testlerden biri olan Pearson korelasyon testi uygulanmıştır. Çalışmanın ilk bölümünde literatürde yer alan farklı normalizasyon tekniklerinin ÇKKV yöntemlerine etkisini inceleyen çalışmalara yer verilmiştir. İkinci bölümde ise çalışmada karşılaştırılmak üzere kullanılan normalizasyon teknikleri ile WASPAS yöntemlerinin

aşamaları açıklanmıştır. Üçüncü bölümde uygulamadan elde edilen bulgulara yer verilirken son bölümde ise bulgulardan elde edilen sonuçlar yorumlanarak gelecekte bu konu ile ilgili yapılacak çalışmalar için öneriler sunulmuştur.

1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Literatürde farklı ÇKKV yöntemlerinin farklı normalizasyon yöntemlerinden nasıl etkilendiği üzerinde yapılan pek çok çalışma bulunmaktadır.

Chakraborty ve Yeh (2007) tarafından yapılan çalışmada doğrusal maks, doğrusal maks-min, doğrusal toplam ve vektör olmak üzere 4 farklı normalizasyon tekniğinin ÇKKV yöntemlerinden biri olan SAW yönteminin sonuçlarına nasıl etki ettiği araştırılmıştır. Çalışmada her bir normalizasyon tekniği için Sıralama Tutarlılık İndeksi (RCI) ve ortalama sapma değerleri hesaplanmıştır. Sonuç olarak vektör normalizasyon tekniğinin SAW yöntemi için en uygun normalizasyon tekniği olduğu ortaya çıkmıştır.

Chakraborty ve Yeh (2009) tarafından yapılan bir diğer çalışmada ise doğrusal maks, doğrusal maks-min, doğrusal toplam ve vektör olmak üzere 4 farklı normalizasyon tekniğinin TOPSIS yönteminin sonuçlarına nasıl etki ettiği analiz edilmiştir. Her bir normalizasyon tekniği için Sıralama Tutarlılık İndeksi (RCI) ve duyarlılık değerleri hesaplanmıştır. Çalışmada, TOPSIS yönteminin orijinalinde kullanılan vektör normalizasyon tekniğinin bu yöntem için en iyi normalleştirme tekniği olduğu sonucuna varılmıştır.

Özdağoğlu (2013) tarafından yapılan çalışmada TOPSIS yönteminin farklı normalizasyon teknikleri ile nasıl sonuçlar verdiğini araştırılmıştır. 10 alternatif ve 5 değerlendirme ölçütü içeren 10 veri seti türetilerek farklı normalizasyon teknikleriyle TOPSIS yöntemi uygulanmıştır.

TOPSIS yöntemi ile ilgili yapılan diğer bir çalışmada yaygın olarak kullanılan 6 farklı normalizasyon tekniği uygulanmıştır. Kullanılan tekniklerin tutarlılığını ölçmek için Sıralama Tutarlılık İndeksi (RCI), ortalama, standart sapma, maksimum ve minimum değer gibi tanımlayıcı istatistikler ile Kolmogorov-Smirnov testi uygulanmıştır. Ayrıca hem alternatiflerin sıralanması hem de yakınlığının incelenmesi için Pearson ve Spearman korelasyon değerleri hesaplanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre vektör normalizasyonun TOPSIS yöntemi için en uygun normalizasyon tekniği olduğu ortaya çıkarken, logaritmik normalizasyonun TOPSIS yöntemi için uygun olmadığı görülmüştür (Vafaei vd., 2018).

Özdağoğlu (2013) tarafından yapılan çalışmada farklı normalizasyon tekniklerinin COPRAS yöntemi üzerindeki etkisi incelenmiştir. 10 alternatif ve 5 kriterden oluşan 10 veri seti türetilerek farklı normalizasyon yöntemleri için sonuçlar elde edilmiştir. Sonuçlarda COPRAS yönteminde genel olarak kullanılan doğrusal normalizasyon yönteminin yerine vektör normalizasyon yönteminin de kullanılabileceği ortaya çıkmıştır.

Chatterjee ve Chakraborty (2014) tarafından yapılan çalışmada esnek üretim sistemi seçimi problemi için farklı normalizasyon yöntemleri kullanılarak ÇKKV yöntemlerinden PROMETHEE, Gri İlişkisel Analiz ve TOPSIS uygulanmıştır.

Moora yönteminin de farklı normalizasyon yöntemleri kullanıldığında nasıl sonuçlar verdiği incelenmiştir. 10 alternatif ve 5 değerlendirme kriterini içeren 10 veri seti üzerinden yapılan uygulamada, monoton olmayan normalizasyon haricindeki diğer doğrusal ve vektör normalizasyon teknikleri kullanılarak elde edilen sonuçlar benzer çıkmıştır (Özdağoğlu, 2014).

Vafaei vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada AHP (Analitik Hiyerarşi Prosesi) yöntemi için 5 farklı normalizasyon tekniğinin hangisinin daha uygun olduğu analiz edilmiştir. Normalizasyon tekniklerinin uygunluğunu test etmek için Pearson ve Spearman korelasyon değerleri hesaplanmıştır. Logaritmik normalizasyon tekniğinin normleştirilmiş değerlerde sıfır veya sonsuz değerler yaratabileceğinden AHP yöntemi için uygun olmadığı sonucuna varılmıştır. AHP yönteminde ağırlıklandırılmış süpermatrisin sütunlarının toplamının 1'e eşit olması gerektiğinden, doğrusal maks, doğrusal maks-min ve vektör normalleştirme teknikleri karşılaştırılmadan önce doğrusal toplam normalizasyon tekniği ile yeniden normleştirilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre, doğrusal maks ve doğrusal toplam tekniklerinin birlikte kullanımı AHP yöntemi için en uygun normalleştirme tekniği olmuştur.

Mathew vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada, endüstriyel robot seçimi problemi için farklı normalizasyon teknikleri kullanılarak WASPAS yöntemi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre doğrusal normalizasyonun (maks-min) WASPAS yöntemi için en iyi teknik olduğu ortaya çıkmıştır. Logaritmik normalizasyon tekniği kullanıldığında ise en kötü sonuçlar ortaya çıkmıştır.

Çelen (2014) tarafından yapılan çalışmada, TOPSIS yönteminde vektör normalizasyon ile maks-min, maks ve toplam olmak üzere 3 farklı doğrusal normalizasyon tekniğinin etkisi incelenmiştir. Bu çalışmada 13 Türk mevduat bankasının finansal performanslarını değerlendirmek için 4 farklı normalizasyon tekniği ile TOPSIS yöntemi uygulanmıştır. Sonuçlar TOPSIS yönteminde çoğunlukla kullanılan vektör normalizasyonun en tutarlı teknik olduğunu göstermiştir. Doğrusal normalizasyon yöntemleri arasında yer alan maks-min ve maks yöntemleri ise vektör normalizasyon yöntemine alternatif olarak görülmüştür.

2. METODOLOJİ

Bu çalışmada farklı normalizasyon tekniklerinin WASPAS yönteminin sonuçlarına etkisi araştırılmaktadır. Yöntemi uygulamak için kullanılan veriler küçük ev aletlerinden biri olan elektrikli süpürge özelliklerinden oluşmaktadır. Uygulama verisinde yer alan elektrikli süpürgeler farklı firmalara ait olup markaları gizli tutulmuştur. Veriler firmalara ait internet sitesinden elde edilmiştir. Bu bölümde uygulamada kullanılan normalizasyon teknikleri ve WASPAS yönteminin adımları açıklanmıştır.

2.1 Normalizasyon Teknikleri

Bu çalışmada literatürdeki çalışmalarda da sıklıkla karşımıza çıkan 7 farklı normalizasyon tekniği kullanılmıştır. Bu teknikler, *Maks*, *Maks-Min*, *Toplam* (Çelen, 2014) ve WASPAS yönteminde kullanılan teknik (Zavadskas vd., 2012) olmak üzere 4 Doğrusal Normalizasyon, Vektör Normalizasyon, Logaritmik Normalizasyon ve Doğruluğu Geliştirilmiş Normalizasyon (Jahan ve Edwards, 2015) olarak ifade edilmektedir.

m tane alternatif n tane kriterin olduğu bir durumda alternatiflerin kriterler altındaki performansını gösteren karar matrisi $X = [x_{ij}]_{m \times n}$ şeklinde ifade edilmektedir. Tablo 1’de gösterilen x_{ij} , i . alternatifin j . kriter altındaki performans değerini ifade ederken, \bar{x}_{ij} ise bu değerlerin normalize edilmiş halini ifade etmektedir. Yine Tablo 1’de gösterilen x_j^{maks} , j . kriter altında bulunan en büyük değeri ifade ederken, x_j^{min} ise j . kriter altında bulunan en küçük değeri ifade etmektedir.

2.2 WASPAS Yöntemi

WASPAS (Bütünleşik Ağırlıklı Toplam ve Çarpım) yöntemi, Ağırlıklandırılmış Toplam Modeli (AT) ve Ağırlıklandırılmış Çarpım Modeli (AÇ) yöntemlerinin λ ile gösterilen bir katsayıyla birleşiminden oluşmaktadır. WASPAS yöntemi ile karar vericiler, alternatifleri belirlenen kriterleri göz önünde bulundurarak sıralayabilmektedir (Lashgari vd., 2014). Bu yöntem Zavadskas vd. (2012) tarafından geliştirilmiştir ve aşamaları şu şekildedir:

Adım 1:

İlk adımda alternatiflerin belirlenen kriterler altındaki performanslarını gösteren karar matrisi Eşitlik (1)’de gösterildiği şekilde oluşturulmaktadır.

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & \cdots & x_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{m1} & \cdots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Adım 2:

Bu adımda karar matrisi değerlerine Tablo 1’de gösterilen normalizasyon teknikleri uygulanmaktadır.

Tablo 1: Normalizasyon Teknikleri

Sembol	Normalizasyon Tekniği	Kriter Türü	Formül
N1	Doğrusal Normalizasyon (Maks) (Çelen, 2014)	Maksimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j^{maks}}$
		Minimizasyon	$\bar{x}_{ij} = 1 - \frac{x_{ij}}{x_j^{maks}}$
N2	Doğrusal Normalizasyon (Maks- Min) (Çelen, 2014)	Maksimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^{min}}{x_j^{maks} - x_j^{min}}$
		Minimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{x_j^{maks} - x_{ij}}{x_j^{maks} - x_j^{min}}$
N3	Doğrusal Normalizasyon (Toplam) (Çelen, 2014)	Maksimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}}$
		Minimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{1/x_{ij}}{\sum_{i=1}^m (1/x_{ij})}$
N4	Doğrusal Normalizasyon (WASPAS) (Zavadskas vd., 2012)	Maksimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{maks_i x_{ij}}$
		Minimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{min_i x_{ij}}{x_{ij}}$
N5	Vektör Normalizasyon (Jahan ve Edwards, 2015)	Maksimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}}$
		Minimizasyon	$\bar{x}_{ij} = 1 - \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}}$
N6	Logaritmik Normalizasyon (Jahan ve Edwards, 2015)	Maksimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{\ln x_{ij}}{\ln(\prod_{i=1}^m x_{ij})}$
		Minimizasyon	$\bar{x}_{ij} = \frac{1 - \frac{\ln x_{ij}}{\ln(\prod_{i=1}^m x_{ij})}}{m - 1}$
N7	Doğruluğu Geliştirilmiş Normalizasyon (Jahan ve Edwards, 2015)	Maksimizasyon	$\bar{x}_{ij} = 1 - \frac{x_j^{maks} - x_{ij}}{\sum_{i=1}^m (x_j^{maks} - x_{ij})}$
		Minimizasyon	$\bar{x}_{ij} = 1 - \frac{x_{ij} - x_j^{min}}{\sum_{i=1}^m (x_{ij} - x_j^{min})}$

Adım 3:

AT ve AÇ modellerine göre i . alternatifin toplam görelî önemi hesaplanmaktadır. AT, kriter değerlerinin ağırlıklar ile çarpılarak toplanmasıyla hesaplanmaktadır. AÇ ise bir alternatifin kriter bazındaki performans değerinin kriter ağırlığı kadar üssü alınıp bu değerlerin çarpılmasıyla hesaplanır. AT'ye göre i . alternatifin toplam görelî önemi $Q_i^{(1)}$, AÇ'ye göre i . alternatifin toplam görelî önemi $Q_i^{(2)}$ sırasıyla Eşitlik (2)'de ve Eşitlik (3)'te gösterildiği şekilde hesaplanmaktadır.

$$Q_i^{(1)} = \sum_{j=1}^n \bar{x}_{ij} w_j \quad (2)$$

$$Q_i^{(2)} = \prod_{j=1}^n (\bar{x}_{ij})^{w_j} \quad (3)$$

Eşitlik (2)'de ve Eşitlik (3)'te yer alan w_j , j . kriterin ağırlığını ifade etmektedir.

Adım 4:

Adım 3'te AT ve AÇ modellerine göre hesaplanan değerlerin ağırlıklı olarak genelleştirilmiş şekli Eşitlik (4)'te gösterilmektedir (Zavadskas vd., 2013).

$$Q_i = 0,5Q_i^{(1)} + 0,5Q_i^{(2)} = 0,5 \sum_{j=1}^n \bar{x}_{ij} w_j + 0,5 \prod_{j=1}^n (\bar{x}_{ij})^{w_j} \quad (4)$$

WASPAS yönteminde sonuç olarak en yüksek Q_i değerine sahip olan alternatif seçilmektedir.

3. UYGULAMA

Uygulamada kullanılan, alternatiflerin belirlenen kriterler altındaki performanslarını gösteren karar matrisi Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Karar Matrisi

	Motor Gücü (W)	Ses Seviyesi (dBA)	Toz Kapasitesi (L)	Kablo Boyu (m)	Ağırlık (kg)	Fiyat (TL)
	K1	K2	K3	K4	K5	K6
A1	800	74	2,5	7	7,05	1450
A2	800	70	3,5	6	5,13	1900
A3	800	77	2,2	8	6,2	3300
A4	750	69	3	9	9,5	2500
A5	450	63	3	9	10,1	3000
A6	800	77	2,2	8	6,2	4000
A7	800	76	5,5	6	5,9	1450
<i>Kriter türü</i>	<i>Maks</i>	<i>Min</i>	<i>Maks</i>	<i>Maks</i>	<i>Min</i>	<i>Min</i>

Karar verme probleminde amaç, belirlenen kriterler doğrultusunda alternatifler arasından en iyi özelliklere sahip elektrikli süpürge'nin seçilmesidir. Tablo 2'de görüldüğü gibi problemde A1, A2, ..., A7 olmak üzere 7 alternatif bulunmaktadır. Problemdeki kriterler ise Motor Gücü (K1), Ses Seviyesi (K2), Toz Kapasitesi (K3), Kablo Boyu (K4), Ağırlık (K5) ve Fiyat (K6) şeklinde belirlenmiştir.

Sonraki aşamada Tablo 1'de gösterilen farklı normalizasyon teknikleri ile karar matrisi normalize edilmiştir. Örnek teşkil etmesi amacıyla A4 alternatifi için N1, N2, N3, N4, N5, N6 ve N7

normalizasyon teknikleri ile yapılan hesaplamalar sırasıyla Eşitlik (5), Eşitlik (6), Eşitlik (7), Eşitlik (8), Eşitlik (9), Eşitlik (10) ve Eşitlik (11) ile gösterilmiştir.

$$\bar{x}_{N1,41} = \frac{750}{800} = 0,9375 \quad (5)$$

$$\bar{x}_{N2,41} = \frac{750 - 450}{800 - 450} = 0,8571 \quad (6)$$

$$\bar{x}_{N3,41} = \frac{750}{800 + 800 + 800 + 750 + 450 + 800 + 800} = 0,1442 \quad (7)$$

$$\bar{x}_{N4,41} = \frac{750}{800} = 0,9375 \quad (8)$$

$$\bar{x}_{N5,41} = \frac{750}{\sqrt{800^2 + 800^2 + 800^2 + \dots + 800^2}} = 0,3767 \quad (9)$$

$$\bar{x}_{N6,41} = \frac{\ln(750)}{\ln(800 * 800 * 800 * \dots * 800)} = 0,1434 \quad (10)$$

$$\bar{x}_{N7,41} = 1 - \frac{800 - 750}{(800 - 800) + (800 - 800) + \dots + (800 - 800)} = 0,875 \quad (11)$$

Uygulamada kriterlere ait ağırlıklar Entropi yöntemi ile belirlenmiştir. Tablo 3'te Entropi yöntemi ile elde edilen kriter ağırlıkları gösterilmektedir.

Tablo 3: Kriter Ağırlıkları

	K1	K2	K3	K4	K5	K6
Entropi Ağırlıkları	0,086	0,013	0,295	0,070	0,166	0,370

Tablo 3'te gösterilen kriter ağırlıklarına bakıldığında *Fiyat* 0,37 ağırlık değeri (w) ile en önemli kriter olarak görülmektedir. Kriter ağırlıkları hesaplandıktan sonra farklı normalizasyon teknikleri kullanılarak Eşitlik (2) ve Eşitlik (3) yardımıyla her bir alternatifin AT ve AÇ modellerine göre toplam göreceli önemleri hesaplanmıştır. Daha sonra Eşitlik (4)'te belirtildiği gibi her bir alternatifin toplam göreceli önemi elde edilmiştir. Alternatiflere ait elde edilen değerler Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4: Alternatiflerin Farklı Normalizasyon Tekniklerine Göre Toplam Görelî Önemi

	Q_i^{N1}	Q_i^{N2}	Q_i^{N3}	Q_i^{N4}	Q_i^{N5}	Q_i^{N6}	Q_i^{N7}
A1	0,402	0,294	0,107	0,534	0,342	0,098	0,676
A2	0,457	0,130	0,117	0,574	0,380	0,111	0,690
A3	0,135	0,073	0,085	0,419	0,296	0,093	0,631
A4	0,333	0,300	0,098	0,478	0,337	0,106	0,640
A5	0,141	0,077	0,088	0,425	0,307	0,105	0,529
A6	0,133	0,066	0,081	0,399	0,278	0,093	0,608
A7	0,558	0,217	0,149	0,720	0,460	0,127	0,731

Tablo 4'te de gösterilen alternatiflerin Q_i değerlerine göre sıralama yapılmıştır. En yüksek Q_i değerine sahip alternatif en iyi seçim olarak değerlendirilmiştir. Buna göre elde edilen sıralamalar Tablo 5'te gösterilmektedir.

Tablo 5: WASPAS Sonuçları

	Q_i^{N1}	Q_i^{N2}	Q_i^{N3}	Q_i^{N4}	Q_i^{N5}	Q_i^{N6}	Q_i^{N7}
A1	3	2	3	3	3	5	3
A2	2	4	2	2	2	2	2
A3	6	6	6	6	6	6	5
A4	4	1	4	4	4	3	4
A5	5	5	5	5	5	4	7
A6	7	7	7	7	7	7	6
A7	1	3	1	1	1	1	1

Farklı normalizasyon teknikleri kullanılarak elde edilen WASPAS sonuçları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını belirlemek için ikili korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi yapılmadan önce elde edilen sonuçların normal dağılıma uygunluğunu analiz edilmiştir. Normal dağılıma uygunluk analizi için Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro Wilk testleri yapılmaktadır. Örneklem büyüklüğünün 50'den küçük olduğu ($n < 50$) durumlarda Shapiro Wilk testi Kolmogorov-Smirnov testinden daha güçlü sonuçlar ortaya çıkarmaktadır (Mayers A., 2013). Bu çalışmada da örneklem büyüklüğü 50'den küçük olduğu için normallik analizi için Shapiro Wilk testi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6'da gösterilen Shapiro Wilk testi sonuçlarında tüm P-değerleri 0,05'ten büyük olduğundan tüm normalizasyon türleri için elde edilen WASPAS performans değerleri normal dağılıma uygun olduğundan korelasyon analizi için parametrik test olan Pearson korelasyon testi uygulanmıştır. Korelasyon katsayısı 0 ile 0,25 arasında bir değer aldığı zaman ilişkinin çok zayıf olduğunu, 0,26 ile 0,49 arasında bir değer aldığı zaman ilişkinin zayıf olduğunu, 0,50 ile 0,69 arasında bir değer aldığı zaman ilişkinin orta düzeyde olduğunu, 0,70 ile 0,89 arasında bir değer aldığı zaman ilişkinin yüksek düzeyde olduğunu, 0,90 ile 1 arasında bir değer aldığı zaman ilişkinin çok yüksek düzeyde olduğunu söylemek mümkündür (Kalaycı, 2010). Tablo 7'de Pearson korelasyon testinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6: Normal Dağılıma Uygunluk Testi Sonuçları

	Shapiro-Wilk		
	Değer	Serbestlik derecesi	P-değeri
Doğrusal Normalizasyon (Maks) (N1)	0,873	7	0,196
Doğrusal Normalizasyon (Maks-Min) (N2)	0,834	7	0,088
Doğrusal Normalizasyon (Toplam) (N3)	0,886	7	0,254
Doğrusal Normalizasyon (WASPAS) (N4)	0,888	7	0,262
Vektör Normalizasyon (N5)	0,906	7	0,368
Logaritmik Normalizasyon (N6)	0,899	7	0,327
Doğruluğu Geliştirilmiş Normalizasyon (N7)	0,971	7	0,904

Tablo 7: Pearson Korelasyon Testi Sonuçları

	Korelasyon Değerleri						
	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7
N1	1	0,655	0,938**	0,948**	0,930**	0,794*	0,870*
N2		1	0,466	0,484	0,462	0,330	0,527
N3			1	0,999**	0,995**	0,907**	0,814*
N4				1	0,990**	0,886**	0,835*
N5					1	0,936**	0,787*
N6						1	0,546
N7							1

** . Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır. (Çift yönlü)

* . Korelasyon 0,05 düzeyinde anlamlıdır. (Çift yönlü)

Tablo 7 incelendiğinde en yüksek ilişkinin 0,999 korelasyon katsayı ile N3 ile N4 normalizasyon teknikleri arasında olduğu görülmektedir. En yüksek ikinci ve üçüncü korelasyon katsayıları ise N3 ile N5, N4 ile N5 teknikleri arasında olup sırasıyla 0,995, 0,990 değerlerine sahiptir.

SONUÇ

Hayatımızın her anında karşımıza çıkan karar verme sürecinde kriterlerin farkı ölçüm birimlerine sahip olması değerlendirme süreci için uygun olmadığından normalizasyon işlemi yapılmaktadır. Böylece farklı ölçüm birimlerine sahip kriterler boyutsuz hale getirilmektedir. Literatürdeki çalışmalarda da yer alan aynı ÇKKV yöntemi için uygulanan farklı normalizasyon tekniklerinin olması bu konuda bir fikir birliğinin bulunmadığını göstermektedir. Bu nedenle farklı normalizasyon tekniklerinin ÇKKV yöntemlerinin sonuçlarını nasıl etkilediği araştırılma konusu olmuştur. Bu çalışma kapsamında 7 farklı normalizasyon tekniğinin ÇKKV yöntemlerinden biri olan WASPAS yönteminin sonuçlarına etkisi değerlendirilmiştir. Uygulamada küçük ev aletlerinden olan farklı firmalara ait olan ve ismi gizli tutulan 7 elektrikli süpürge Motor Gücü, Ses Seviyesi, Toz Kapasitesi, Kablo Boyu, Ağırlık ve Fiyat olmak üzere toplam 6 kriter altındaki performanslarına ilişkin veriler kullanılmıştır. Alternatiflerin kriterler altında 7 farklı normalizasyon tekniği ile elde edilen

WASPAS performans değerlerinin normal dağılıma uygun olup olmadığı Shapiro Wilk testi ile analiz edilmiştir. Normal dağılıma uygun olan sonuçlara Pearson korelasyon testi uygulanmıştır.

Tablo 5'te gösterilen WASPAS sonuçlarına bakıldığında N1, N3, N4 ve N5 normalizasyon teknikleri ile aynı sonuçlar elde edilmiştir. N2 tekniği hariç diğer normalizasyon teknikleriyle elde edilen sonuçların hepsinde A1 alternatifinin birinci sırada yer aldığı görülmektedir. Tablo 7'de gösterilen sonuçlar arasındaki korelasyon değerleri incelendiğinde N4 olarak ifade edilen WASPAS yönteminin orjinalinde kullanılan tekniğin, N3 olarak ifade edilen Doğrusal Normalizasyon (Toplam) tekniği ile 0,999 korelasyon katsayısıyla çok yüksek düzeyde ilişkisi bulunmaktadır. Ayrıca WASPAS yönteminin orjinalinde kullanılan normalizasyon tekniğinin N5 olarak ifade edilen Vektör Normalizasyon tekniği ile 0,990 korelasyon katsayısı ile çok yüksek düzeyde ilişkisi bulunmaktadır. Bu durum N3 ile N4, N3 ile N5 normalizasyon tekniklerinin birbirinin yerine kullanılabileceği ve bu teknikler kullanıldığında benzer sonuçlar elde edilebileceği sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Genel olarak bakıldığında ise N2 normalizasyon tekniğinin diğer tekniklerle ilişkisinin zayıf olduğu görülmektedir.

Elde edilen sonuçlar incelendiğinde WASPAS yöntemi için orjinalinde kullanılan normalizasyon tekniğine alternatif olarak Doğrusal Normalizasyon (Toplam) ve Vektör Normalizasyon tekniğinin kullanılabileceği görülmektedir. Doğrusal Normalizasyon (Maks-Min) tekniğinin ise diğer normalizasyon teknikleri ile karşılaştırıldığında en kötü sonuçları verdiği görülmektedir. Bu nedenle Doğrusal Normalizasyon (Maks-Min) tekniğinin WASPAS yöntemi için uygun olmadığını söylemek mümkündür.

Gelecekteki çalışmalarda diğer ÇKKV yöntemlerinin farklı normalizasyon teknikleri kullanılarak nasıl sonuçlar verdiği araştırılabilir. Çalışmada kullanılan tekniklerin dışında farklı normalizasyon teknikleri de eklenerek elde edilen sonuçlar ile karşılaştırma yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Chakraborty, S., & Yeh, C. -H. (2009). A simulation comparison of normalization procedures for TOPSIS. *Computers Industrial Engineering*, 1815-1820.
- Chakraborty, S., & Yeh, C.-H. (2007). A Simulation Based Comparative Study of Normalization Procedures in Multiattribute Decision Making. *Proceedings of the 6th WSEAS Int. Conf. on Artificial Intelligence, Knowledge Engineering and Data Bases.*, Corfu Island, Greece.
- Chatterjee, P., & Chakraborty, S. (2014). Investigating the effect of normalization norms in flexible manufacturing system selection using multi-criteria decision making methods. *Journal of Engineering Science and Technology Review*, 7(3), 141-150.
- Çelen, A. (2014). Comparative Analysis of Normalization Procedures in TOPSIS Method: With an Application to Turkish Deposit Banking Market. *Informatica*, 25(2), 185-208.
- Dai, L., & Wang, J. (2011). Evaluation of The Profitability of Power Listed Companies Based on Entropy Improved TOPSIS Method. *Procedia Engineering*, 15, 4728-4732.
- Jahan, A., & Edwards, K. L. (2015). A state-of-the-art survey on the influence of normalization techniques in ranking: Improving the materials selection process in engineering design. *Materials and Design*, 65, 335-342.

- Lashgari, S., & Antucheviciene, J. (2014). Using QSPM and WASPAS methods for determining outsourcing strategies. *Journal of Business Economics and Management*, 15(4), 1-15.
- Mathew, M., Sahu, S., & Upadhyay, A. K. (2017). Effect Of Normalization Techniques In Robot Selection Using Weighted Aggregated Sum Product Assessment. *International Journal of Innovative Research and Advanced Studies*, 4(2).
- Mayers, A. (2013). *Introduction to Statistics and SPSS in Psychology*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Özdağoğlu, A. (2013). Çok Ölçütlü Karar Verme Modellerinde Normalizasyon Tekniklerinin Sonuçlara Etkisi: COPRAS Örneği. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(2), 229-252.
- Özdağoğlu, A. (2013). Farklı Normalizasyon Yöntemlerinin TOPSIS'te Karar Verme Sürecine Etkisi. *Ege Akademik Bakış*, 13(2), 245-257.
- Özdağoğlu, A. (2014). Normalizasyon Yöntemlerinin Çok Ölçütlü Karar Verme Sürecine Etkisi–Mooraa Yöntemi İncelemesi. *Ege Akademik Bakış*, 14(2), 283-294.
- Quatara, A., Pibouleau, L., Azzaro-Pantel, C., Domenech, S., Baudet, P., & Yao, B. (2012). Economic and Environmental Strategies For Process Design. *Computers and Chemical Engineering*, 174-188.
- Vafaei, N., Ribeiro, R. A., & Camarinha-Matos, L. M. (2016). Normalization Techniques for Multi-Criteria Decision Making: Analytical Hierarchy Process Case Study. *DoCEIS 2016: Technological Innovation for Cyber-Physical Systems* (s. 261-269). Springer.
- Vafaei, N., Ribeiro, R. A., & Camarinha-Matos, L. M. (2018). Data normalisation techniques in decision making: case study with TOPSIS method. *Int. J. Information and Decision Sciences*, 10(1), 19-38.
- Zavadskas, E. K., Turkis, Z., & Antucheviciene, J. (2012). Optimization of Weigted Aggregated Sum Product Assesment. *Electronics and Electrical Engineering*, 122(6).
- Zavadskas, E., Antucheviciene, J., Saparuskas, J., & Turksis, Z. (2013). MCDM methods WASPAS and MULTIMOORA: Verification of robustness of methods when assessing alternative solutions. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 47(2).

Derleme

Gönderilme Tarihi: 23 Aralık 2020; Revize Edilmiş Hali: 27 Mart 2021; Kabul Tarihi: 2 Nisan 2021

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA ANLAYIŞININ YEŞİL PAZARLAMA VE YEŞİL FİNANS AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Burcu Zengin¹

Güliz Aksoy²

Öz

Araştırmada, çevresel, ekonomik ve sosyal gelişimi hedefleyen sürdürülebilir kalkınma anlayışı çerçevesinde yeşil pazarlama ve yeşil finans kavramlarını açıklamak ve Türkiye için uygulama önerileri getirmek amaçlanmaktadır. Yeşil ekonomi içerisinde yer alan yeşil pazarlama ve yeşil finans uygulama yöntemleri araştırılmış ve örnekler eşliğinde uygulama önerileri getirilmiştir. Araştırmada yeşil ekonomi için kamu ve özel sektörün birlikte hareket etmesi ve yapılacak yasal düzenlemelerle hem özel sektörün ilgisinin artırılması hem de yeşil ekonomi ürünlerinin maliyetlerinin düşürülmesi ile tüketicilerin ilgisinin artırılması gerektiği bulgusuna ulaşılmıştır. Dünya ve Türkiye'deki yeşil pazarlama ve yeşil finans ürünleri vurgulanarak gelecekte yaşanabilecek olumsuzlukların önüne geçmek ve amaçlandığı gibi kalkınmaya yardımcı olması adına yapılması gereken düzenlemeler üzerinde durulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir Kalkınma, Yeşil Pazarlama, Yeşil Finans

JEL Kodları: M0, M31, O16, Q01, Q56

THE EVALUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT UNDERSTANDING IN TERMS OF GREEN MARKETING AND GREEN FINANCE

ABSTRACT

The aim of the research is to explain the concepts of green marketing and green finance and bring application suggestions within the framework of sustainable development approach targeting environmental, economic and social development. Green marketing and green finance application methods in green economy and bringing application suggestions with examples. In the research, it was found that public sector and private sector should act together for the green economy and it was concluded that the interest of both private sector and consumers should be increased by reducing the costs of green economy products. Research has focused on arrangements to prevent any future incidents and to help development as intended by emphasizing green marketing and green finance products in the World and Turkey.

Key Words: Sustainable Development, Green Marketing, Green Finance

JEL Codes: M0, M31, O16, Q01, Q56

GİRİŞ

Doğanın işleyen düzeninde yaratılan tahribatın ortaya koyduğu gerçekler günümüzde çok daha güçlü hissedilmektedir. Bu gerçeklere karşı toplumun her alanında gerekli olan çabanın sarfedilmesi gerekmektedir. Toplumun tüm katmanlarında salınan zehirli emisyonlar, geri dönüştürülmeyen atıklar,

¹ Araştırma Görevlisi Doktor, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, burcu.zengin@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5275-6748

² Araştırmacı Doktor, agulizaksoy@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5668-1800

yenilenebilir enerji üretme çabamızın yetersizliği ve yenilenemez enerjiye olan bağılılığımız gibi pek tabii ekonomik ve çevresel sorunlar eyleme dönüşmemiş iyi niyet temennileriyle çözülemeyecek büyüklükte sorunlar olarak bugünümüzü ve yarınımızı etkilemektedir. Küresel ısınma, türlerin ve ormanların yok olması, ozon tabakasının delinmesi ve doğal kaynakların kirliliği gibi tehditlerle ekonomiyi tahrip etmeden başa çıkmanın yolu bireylerde yeşil bilinç oluşturulup, artırılarak; işletmelerin yeşilleştirilmesinden geçmektedir.

Ekonomik dönüşümün yaşanmasıyla birlikte büyüme yerini kalkınmaya, kalkınma da sürdürülebilir kalkınmaya bırakmıştır. Günümüzde, büyümenin uzun vadeli, mümkün olduğunca yerele indirgenmiş, çevre ve toplumsal değerlerle harmanlanmış halinin amaçlandığı ve bu nihai hedef için sürdürülebilir kalkınma kavramının ortaya atıldığı bilinmektedir.

Sürdürülebilir tasarruf imkânları çoğunlukla kaynakların harcandığı kalemlerde bulunmaktadır. Sürdürülebilir stratejiler hem ekonomik fayda hem de çevresel fayda sağlayan stratejilerdir. İşletmeler sürdürülebilirlik hedefine sahip olmasa dahi işletmenin her alanında çevreyi korumaya yönelik atacağı adımlar kurum imajında ve finansal tablosunda işletmenin rekabet edebilirliğine katkı sunacak etkiler yaratacaktır. Çevresel gerekliliklerin belirlendiği standartlara uygun davranış sergilemediği için işletme imajına sürülen lekeler yeşil aydınlanmayı yaşamış tüketici topluluklarında ciddi olumsuzluklar ortaya çıkarmaktadır. Bu yüzden işletmelerin kişisel özelliklerine yeşil karakter kazandırmak için çok güçlü sebepleri bulunmaktadır. Yeşil bilinçlenmeye atfedilen önemin arkasında yatan en mühim sebep gezegenimizin kendini yenileme, kaynakları üretme yeteneğini yitirmiş olmasıdır. İşletmeye yeşil vizyon katmak için karbon ayak izini azaltmak gibi büyük çevre meselelerine yönelik çözüm arayışlarının işletme planlarıyla bütünleşmesi gerekmektedir. Değişken bir ekonomik çevrede tasarruf ile para kazanmak güçlü bir değişim motivatörü olarak karşımıza çıkmaktadır. Fakat para, eylemlere dönük karar almadaki motivatör rolünü tek başına üstlenmemektedir. Küresel ısınma adını verdiğimiz iklim krizi günümüzün belki de eyleme dönüşecek tutumları tetikleyen en güçlü motivatörü olarak karşımıza çıkmaktadır. Mümkün olan en küçük karbon ayak izine sahip yeşil işletme, çevreye dokunuşuyla iyileştirici ve daha yeşil bir topluluğa imkân tanımaktadır. Bugün işletmeler vizyonlarına ekleyecekleri yeşil bilinç, yaratacağı yeşil dalga etkisiyle her gün nefes aldığımız gezegenimizi yeşilleştirecektir.

Çalışmada, sürdürülebilir kalkınmaya etkisi ile birlikte yeşil pazarlama ve yeşil finans kavramları ele alınmış ve bu kavramların ortaya çıkardığı yeşil ekonomi ürünlerinin Türkiye'deki uygulama örnekleri incelenmiştir.

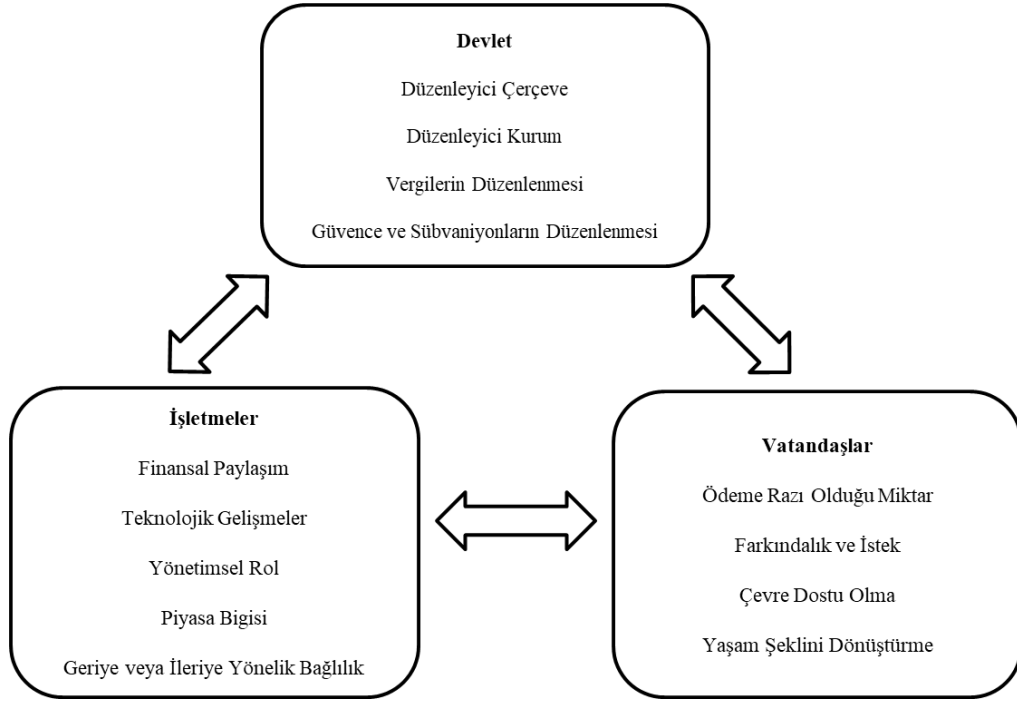
1. SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE YEŞİL EKONOMİ İLİŞKİSİ

Sürdürülebilir kalkınma olgusu, ekonomik büyüme kavramının tek başına yetersiz kalmasıyla birlikte ortaya çıkan bir kavramdır. Kalkınmanın, çevre boyutu ile birlikte insani açıdan ele alınmasıyla ortaya çıkan bu olgu ekonomik büyümeden daha kapsamlı bir refah olgusuna vurgu yapmaktadır. Sürdürülebilir kalkınma kavramı, 1987 yılında Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu'nca (WCED)

hazırlanan “Brundtland Raporu (Ortak Geleceğimiz Raporu)” ile yaygınlaşmıştır. Bu kavram, raporda “Gelecek kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılayabilmelerini tehlikeye sokmadan, bugünkü kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılayabilen kalkınma” şeklinde açıklanmıştır (Thirlwall, 1994; aktaran; Özçağ ve Hotunluoğlu, 2015). Avrupa Birliği’nin 2018 yılında yayımladığı “Sürdürülebilir Kalkınmanın Finansmanı Eylem Planı’nda kendine yer bulan bu kavram, “bir yandan yeni iş ve yatırım imkânları ortaya çıkarırken ve ekonomik büyümeye katkı sağlarken bir yandan da bugünkü ve gelecekteki kuşakların ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlayan gelişmeler” olarak tanımlanmıştır (AB, Eylem Planı,2018).

Yeşil ekonomi kavramı ise, sürdürülebilir kalkınmanın bir alternatifi olmak yerine sürdürülebilir kalkınma amacıyla kullanılacak araçları netleştiren, kamu ve özel sektörün üzerine düşen sorumlulukları daha açık bir şekilde ifade eden bir olgudur. Bu nedenle, sürdürülebilir kalkınma anlayışının alt dalı olarak sürdürülebilir bir dünya düzenine ulaşmada bir araç olarak ifade edilebilir (Özçağ ve Hotunluoğlu, 2015). Sürdürülebilir bir dünya düzeni kavramı “yeşil yeni düzen” kavramını beraberinde getirmektedir. Bu dönüşüm için uluslararası ticaret sisteminin ve uluslararası finansal sistemin çevresel öncelikleri dikkate alarak gelişmesi gerekmektedir. Yerelliğe dönük ekonomik büyümeyi vurgulayan bu sistemde özellikle ulusal düzeyde yerel ekonomilere ve kırsal kalkınmaya öncelik verilmesi gerekmektedir (Yalçın, 2016). “Yeşil ekonomi” de denilen bu olgu, mevcut kaynakların etkin kullanımının yanı sıra kullanım sonrası ortaya çıkan tüm atıkların da etkin kullanımını yani pozitif dışsallığı ifade etmektedir. Ayrıca, özellikle ekolojik yapıya verilen zararların da negatif dışsallık olarak görülmesi ve üretim sürecinin sonunda yaratılan bu negatif dışsallıkların telafi edilmesi gereği de bu anlayışın özelliklerindedir (Kuşat, 2003).

Sürdürülebilir kalkınma kavramı, bahsi geçen “yeşil yeni düzen” veya “yeşil ekonomi” denilen kavramlarla özdeş bir şekilde ilerlemektedir. Yapılan çalışmalar, iklim değişikliğinin önüne geçilmezse her yıl en az %5 GSYİH kaybına yol açacağını göstermektedir (SternReview). Bu nedenle, kamu ve özel sektörün birlikte, iş birliği halinde “yeşil ekonomi sistemini” yaşatması beklenmektedir. Bu noktada, işletmelere devletlere ve hatta uluslararası örgütlere de sorumluluklar düşmektedir. Bu sorumluluklarını, “yeşil pazarlama” ve “yeşil finans” anlayışını bütün iş süreçlerinde, politikalarında ve uluslararası anlaşmalarında benimseyerek yerine getirmektedirler.



Şekil 1. Yeşil Ekonomi Paydaşlarının Sorumlulukları

Kaynak: Birleşmiş Milletler Çevre Programı, Green Financing, 2020.

2. YEŞİL PAZARLAMA

Çevre pazarlaması, ekolojik pazarlama, sürdürülebilir pazarlama ve sosyal pazarlama olarak da adlandırılan yeşil pazarlama, 1975 yılında Amerikan Pazarlama Derneği ekolojik pazarlama çalışma alanı ile yeşil pazarlama terimini ortaya koymuştur (Zhu ve Sarkis, 2016). Üç temel bileşene sahip geniş bir konsept olan yeşil pazarlama (Polonsky, 1994) :

- 1- Pazarlamanın bir alt kümesidir.
- 2- Olumlu ve olumsuz faaliyetleri değerlendirir.
- 3- Çevresel sorunları inceler.

Yeşil pazarlama, çevre bilincinin pazarlama yönetimine dahil edilmesi sürecini kapsamaktadır. İşletmelerde pazarlama karması elemanlarının çevreye zarar vermeyecek şekilde kullanılmasına yönelik farkındalık yaratmaktadır. Ayrıca kıt kaynaklarla istek ve ihtiyaçların karşılanması sürecinde gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerinde bu kaynakların nasıl kullanıldığını incelemektedir (Polonsky, 1994). Yeşil pazarlama, işletmelerin faaliyetlerini çevre ile daha uyumlu bir ilişkide yürütme çabası göstermektedir (Stanton, 1987). Yeşil pazarlama, faaliyetlerin olduğu ve etkilediği bir çevresel endişe neticesinde meydana getirilen pazarlama uygulamalarını ifade etmektedir (Walker ve Hanson, 1998). Yeşil pazarlama, ekosistemle uyumlu olarak belirlenen hedeflerle müşteri ihtiyaçlarının karşılanması için pazarlama karması elemanlarının uygulanması ve kontrol edilmesi sürecidir (Fuller, 1999). Yeşil pazarlama, çevresel önceliklere odaklanarak sürdürülebilir rekabet üstünlüğü elde edilecek çevre dostu talep yönetimi gerçekleştirme faaliyetlerini içermektedir (Sharma vd., 2010). Yapılan yeşil pazarlama tanımlarına bakıldığında genel çerçevede gerçekleştirilecek faaliyetlerin çevreye olan negatif etkilerini

azaltmak ve yok etmeye yönelik olduğu görülmektedir. Yeşil pazarlama, çevre dostu talepler gerçekleştirme ve davranışsal tüketim kalıplarını bu bilinçte oluşturmaya yönelik tüm pazarlama çabalarını çevresel sorumluluk çerçevesinde gerçekleştirmektedir (Alsmadi, 2007). Enerji tüketimi, kaynakların tükenmesi, türlerin yok olması, ekosistemin tehdit altında olması gibi çevresel sorunları da ele almaktadır (Papadas vd., 2017). İşletmelerin yeşil pazarlamayı kullanmaları için muhtemel beş neden aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Polonsky, 1994):

- 1- İşletmeler, bu pazarlama türünü hedeflerine ulaşmada bir fırsat olarak görmektedir.
- 2- İşletmeler, kurumsal sosyal sorumluluk kapsamında çevre dostu faaliyetler gerçekleştirmenin ahlaki bir yükümlülük olduğuna inanmaktadır.
- 3- Yasal yaptırımlar işletmeleri çevreye karşı sorumluluk bilinciyle faaliyetleri gerçekleştirmeye zorunlu tutmaktadır.
- 4- Rakiplerin çevreci faaliyetleri işletmeleri yeşil pazarlama faaliyetlerini geliştirmeye zorlamaktadır.
- 5- Kaynakların kullanım yöntemleri ile ilgili maliyet unsurları işletmeleri davranışlarını değiştirmeye zorlamaktadır.

Ottman (1997)'a göre yeşil pazarlama tatmin edici yaşam koşulları, iyileştirilmiş işletme performansı ve sürdürülebilir kalkınma gibi işletmelere, topluma ve çevreye çeşitli yarar sunmaktadır. Cherian ve Jacob (2012) araştırmalarında yeşil pazarlamanın tüketici özelliklerini analiz edilerek oluşturulan çevreye pozitif katkı sağlayacak yeşil işletmelerin mal ve hizmetlerini tercih etme konusunda daha bilinçli olan hedef kitlelere uygun yeşil pazarlama uygulamalarını gerçekleştirmenin önemini ele almaktadır. Yeşil pazarlamanın çevre dostu uygulamalar hakkında farkındalığın artırılmasına olumlu katkı sağlayacağını vurgulanmaktadır (Cherian ve Jacob, 2012). Yunus ve Rahman (2014) araştırmalarında yeşil işletmelerin ana amacının sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmek, çevresel sorunları minimize etmek, küresel iklim değişikliğinin etkilerini azaltmak, kıt kaynakların sürdürülebilir kullanımı gibi sorunları başarılı bir şekilde yönetmek olması gerekliliğini açıklamaktadır. Kaufmann, Panni ve Orphanidou (2012) araştırmalarında yeşil pazarlama uygulamalarının çevre dostu davranışların artmasıyla sürdürülebilir geleceğe katkılar sunacağı vurgulanmaktadır. İşletmelerinde yeşil pazarlama uygulamalarını başarıyla yürütenlerin rekabetin sürdürülebilir olmasına yönelik elde edilen avantajlar aşağıda sıralanmaktadır (Karaca, 2007'den aktaran; Pezikoğlu, 2016):

- 1- Teslimatta %90 oranında iyileştirme,
- 2- Algılanan kalitede %85 oranında artış,
- 3- Maliyetlerin %40 oranında azalması,
- 4- Müşteri şikayetlerinde %30 oranında azalma.

İşletmeler bu bağlamda çevreye karşı sorumlu olduğu gerçeğini pazarlama aracı olarak kullanmaktadır. Örneğin, Body Shop markası, çevreye karşı sorumlu olduğu bilincini işletme kültürü kabul edip bu bilinç doğrultusunda politikaları belirlemiştir. Bu davranış, rekabetçi bir avantaj yaratmakla birlikte kozmetik ürün alternatifleri arasında çevreye duyarlı kozmetik ürünlere yönelik

farkındalığın artması ve bu ürünlerin pazarda kabul edilmesi imkânı sağlamıştır. İşletmeler çevre bilincini vizyonlarına dahil ederek yeşil işletme sürecinin en temel adımını atmış olacaktır. Yeşil vizyona sahip olan işletmeler sürdürülebilir kalkınmaya pozitif katkı sağlamakla birlikte yeşil pazarlama çabaları aracılığıyla sosyal paydaşlara gönderilen yeşil mesaj iletimi işletmenin kurumsal imajını da geliştirecektir.

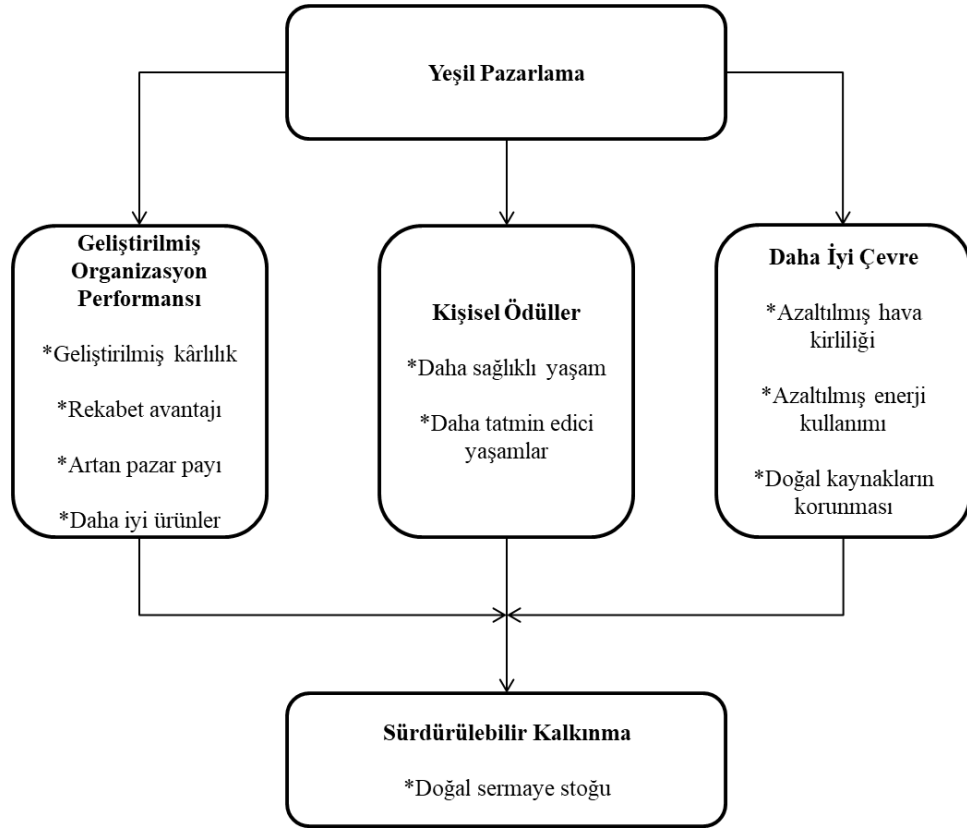
3. İŞLETMELERİN GERÇEKLEŞTİRDİĞİ YEŞİL PAZARLAMA UYGULAMALARI

Gıda, su, toprak ve doğal kaynakların kullanımı, sera gazı emisyonları, çevre kirliliği ve bunlara bağlı olarak meydana gelen iklim değişimi bağlamında çevresel baskıların en kuvvetli itici gücüdür. Gıda israfının ölçülemez büyüklükte gerçekleştiği gezegenimizde doğal kaynakların sürdürülebilirliği için tüketicilerde bilincin artırılmasına yönelik çabalar oldukça önem arz etmektedir. Menşei ülkesi Avusturya olan Iss Mich isimli yiyecek-içecek sektöründe faaliyet gösteren işletme, “Ye, israf etme!” sloganıyla sahip olduğu sürdürülebilirlik bilincini yiyecek içecek pazarının estetik kriterini taşımayan atık olan bio-sebzeleri kullandıklarını işletme kendi internet sayfasında kullanıcılarla paylaşmaktadır. İşletme, ambalaj azaltımını sağlamak için ürünlerini kavanozlarda ikram ettiklerini, ürünlerin müşterilere dağıtımının bisikletlerle gerçekleştirdiğini belirterek çevresel katkı bilincini vurgulamaktadır. Bu ürünleri satın alarak 300 gr sebze israfından ve 50 gr plastik atıktan kaçınıldığını böylelikle tüketicilerin karbon salınımını azaltmaya yönelik önemli katkılar sağlayabileceğine dair mesaj iletimi gerçekleştirilmektedir (Issmich, 2020). Iss Mich’in yeşil uygulamaları yeşil ürün ve yeşil dağıtımına örnek verilebilecek niteliktedir.

Gıda ve bütün alanlarda gerçekleştirilecek olan başarılı atık yönetimi çabaları işletmelerde kara yeşil katkı sağlama ve dolayısıyla yeşil ekonomi yaratmada merkezi rol oynamaktadır. Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanım alanlarını ve kullanım çabalarını geliştirmek karbon emisyonunu azaltıcı etki yaratmaktadır. IKEA, Amerika Birleşik Devletleri’ndeki binalarının yüzde 90’ına güneş panelleri koymuştur ve düzenli depolama alanlarına gönderimi sağlayarak atık yönetimini başarılı bir şekilde gerçekleştiren çevre dostu yeşil uygulamalara öncülük etmektedir. Bu uygulamaları gerçekleştirmek büyük miktarlardaki bütçe payının bir kısmını yenilenebilir enerji kaynaklarına bir kısmını ise yenilenebilir enerji teknolojileri ve iklim adaptasyon projeleri üretmede kullanmak için ayıran IKEA faaliyet gösterdiği alanda gerçekleştirdiği çok çeşitli yeşil uygulamalarla tüketicilerin takdirini kazanmış bir işletmedir (Aytekin, 2015).

Otomotiv sektörünün karbon emisyon düzeylerinde sahip olduğu etki önemli büyüklüktedir. Bu bağlamda Toyota’nın Toyota Prius ismini verdiği hibrid otomobili dünyada seri üretimi gerçekleştirilen ilk hibrid araç olmasının yanısıra 1 milyon 426 bin 76 tondan daha az karbondioksit salınımı gerçekleştirmesi ile de çevre dostu niteliği taşımaktadır (Yüksel, 2009). Kurum imajına yeşil katkı sağlayacak olan bu yeşil uygulamalarla işletmelerin iş yapış şekillerini yeşilleştirmeleri, karbon emisyon salınımını azaltmaya yönelik bu tür uygulamalar tüketici nezdinde işletme itibarını artırıcı yeşil hamleler olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmeler açısından yeşil pazarlama uygulamaları kaynakların etkin

kullanımı, tasarrufun sağlayacağı finansal kazanca, atık yönetimine ve kurumsal imaja pozitif katkı sağlayacaktır (Erbaşlar, 2012).



Şekil 2. Yeşil Pazarlama Uygulamalarından Elde Edilen Faydalar

Kaynak: Kinoti, 2011

4. YEŞİL FİNANS

Avrupa Birliği'nin 2018 yılında yayımladığı "Sürdürülebilir Kalkınmanın Finansmanı Eylem Planı"nda "sürdürülebilir finans" kavramı üzerinde durulmuştur. Sürdürülebilir finans kavramında, uzun dönemli ve sürdürülebilir faaliyetlere olan yatırımların artırılmasını sağlayacak kararların verilmesi ve bu kararlarda çevresel ve sosyal bakış açısıyla hareket edilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Eylem Planı'nda, sosyal ve çevresel faydaların artırılması adına yapılması planlanan üç yaklaşım belirtilmiştir. Buna göre, sürdürülebilir ve artan büyümeye ulaşmak için nakit akımlarının sürdürülebilir yatırımlara yönlendirilmesi; iklim değişikliği, kaynakların tükenmesi, çevresel yıkım ve toplumsal konulardan dolayı oluşan finansal risklerin yönetilmesi; finansal ve ekonomik faaliyetlerde uzun vadeli düşünme ve şeffaflığın teşvik edilmesi olarak sıralanan üç ilke benimsenmiştir (AB, Eylem Planı, 2018).

Sürdürülebilir kalkınmaya ulaşılması adına izlenen yollardan biri olan sürdürülebilir finans kavramı, yeşil finans kavramını da içermektedir. Yeşil finans, iş ve finans dünyasını çevre dostu bir anlayışla birleştiren bir olgu olarak değerlendirilmektedir. Buna göre, geleneksel finansal faaliyetlerden farklı olarak ekolojik çevrenin faydasını ve çevre koruma endüstrisini daha çok gözeten bir anlayıştır. Yeşil finans bir başka deyişle, kaynaklardan yararlanmayı sürdürülebilir kılan ve ekolojik çevreyi korumayı amaçlayan yenilikçi bir finansal modeldir (Wan ve Zi, 2016). IFC (2017) tanımına göre, yeşil

finans çevresel faydaların sağlanması için yapılan yatırımların finanslanmasıdır. Yatırım üzerinden yapılan bir diğer tanıma göre ise, yeşil finans üretim ve tüketimi önemli derecede azaltmayacak şekilde, sera gazı ve karbon emisyonunu azaltıcı yatırımların desteklenmesidir (Eyraud vd., 2013).

4.1. Yeşil Finans Ürünleri

Günümüzde yeşil finans, ekolojik çevrenin korunması için yapılan yatırımlar, kullanılan ürünler, doğal kaynakların tükenmesini önleyen bankacılık faaliyetleri, çevresel risklerin azaltılmasını sağlayacak finansal hizmetlerle birlikte iş dünyasında kendine yer bulmaktadır.

Yeşil finans ürünlerinin özellikleri sektörlere ve piyasalara göre değişmesine rağmen genel olarak belirli özellikleri vardır. Tüketicilerin bu ürünleri daha çok tercih etmesiyle birlikte üreticilerin karı artmaktadır. Bu ürünler çevre farkındalığı yaratmakta ve çevresel faydaların artmasını sağlamaktadır. Çoğu tüketicinin bu ürünleri tercih etmesi sonucu marka imajları olumlu etkilenmekte ve çevre kampanyalarıyla birlikte halkın ve medyanın ilgisi artırılmaktadır. Söz konusu ürünler, müşteri sadakatini artırmakta ve bu ürünlere ekstra ücret vermeye razı olmalarını sağlamaktadır. Ayrıca, bu ürünleri üreten işletmelerdeki çalışanların daha yüksek bir tatmin düzeyine ulaştığı ve böylece daha verimli çalıştığı bilinmektedir (Cowdhury vd., 2013).

Yeşil finans ürünleri, bireysel bankacılık ürünleri olan yeşil ipotekli krediler, yeşil oto kredileri, yeşil kredi kartları, yeşil mevduatlar; kurumsal bankacılık ürünleri olan yeşil projelerin finansmanı, yeşil menkul kıymetleştirme ve yeşil tahviller, yeşil sukuk, yeşil risk sermayesi, karbon finansmanı ve emisyon ticareti; varlık yönetimi açısından yeşil kamu fonu, yeşil yatırım fonları, karbon fonu, felaket tahvil fonları; sigortacılık ürünleri olan yeşil araç sigortası, yeşil bina sigortası ve karbon sigortası olarak sınıflandırılmaktadır (Gizep, 2019). Çevresel ve sosyal bozulmayı durdurmak ve azaltmak amacıyla, projelendirilmiş yatırım başvuruları ile belirli çevresel ve sosyal sorumlulukları yerine getirme şartını taahhüt eden başvurulara, “yeşil krediler” adı verilmektedir (Güler ve Tufan, 2015). Kurumsal bankacılık ürünleri ile birlikte, çevreyi korumayı amaçlayan projelerin finansmanı sağlanmaktadır. Bu noktada, yeşil tahvil ve yeşil sukuk gibi çevresel faydalar sağlayan bu borçlanma araçları, çevreye pozitif yönde etki eden yeşil projelerin finansmanında kullanılmıştır (Kandır ve Yakar, 2017; Ela, 2019). Yeşil finans ürünlerinden olan yeşil kamu fonu, yeşil yatırım fonları, karbon fonları gibi ürünlerin varlık yönetimi şirketleri tarafından çevresel amaçları olan projelerde kullanıldığı bilinmektedir (Sevim vd., 2018). Çevreci özelliklerine göre prim miktarı farklılaşan ve çevresel koruma yatırımları için özel oluşturulmuş sigorta ürünleri de bir diğer finansal araçlardan biridir.

5. LİTERATÜR TARAMASI

İşletmenin fonksiyonlarından olan finans ve pazarlama, işletmenin birincil amacı olan işletme değerinin artırılması amacıyla yönelik olarak iş birliği içerisinde hareket etmektedir. Bu bağlamda, yeşil finans ve yeşil pazarlama da işletmelerin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmada birlikte ele alınarak incelenmelidir. Ancak, nispeten yeni bir alan olan bu alanda, pazarlama ve finansın birlikte değerlendirildiği çalışma sayısı çok azdır. Bu nedenle, çalışma kapsamında ele alınan literatür

taramasında öncelikle yeşil pazarlama ve yeşil finans çalışmalarına ayrı ayrı yer verildikten sonra iki alanın birlikte değerlendirildiği çalışmalara değinilecektir.

Yeşil pazarlama çalışmaları, genellikle işletmelerin yeşil pazarlama karması kullanımının itibari değer, marka değeri, kurumsal imaj üzerindeki etkilerine yoğunlaşmış ve işletme başarısına katkıları üzerinde durulmuştur. Gedik (2020) işletmenin çevreci stratejilerinin, yeşil pazarlama uygulamalarının çevreye yönelik sorumlulukları ve müşteriyle olan ilişkilerine göre farklılaşmanın olup olmadığını ölçmeyi amaçladığı çalışmasında, çevreye karşı sorumlulukların ve müşteriyle olan ilişkilere göre istatistiki açıdan anlamlı bir farklılığın bulunduğu ve yeşil pazarlama stratejilerinin, çevre ile ilgili devlet politikaları, paydaş ilişkileri ve işletmenin amaçlarını pozitif etkilediği sonucu elde edilmiştir. Buna ek olarak yeşil pazarlama uygulamaları için belirleyici unsurların çevre denetimi, geri dönüşüm programı, Ar-Ge birimi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Akçadağ (2019) Sivas'taki imalat işletmelerinin yeşil pazarlama stratejilerinin algılanan işletme performansı üzerindeki etkisinin varlığını belirlemeyi amaçladığı çalışmasında, yeşil pazarlama stratejilerinin algılanan işletme performansı üzerinde istatistiki açıdan anlamlı bir etkisinin bulunduğu sonucuna ulaşmıştır. Şenocak ve Bursalı (2018) işletmelerde çevresel sürdürülebilirlik bilinci bağlamında gerçekleştirilen yeşil işletmecilik faaliyetleri açısından işletmeleri incelemeyi amaçladıkları bu çalışmada, işletme başarı göstergeleri ile yeşil işletme faaliyetleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşmıştır. Moravcikova, vd. (2017) yeşil pazarlama ilkelerini ve ilgili kavramları özetlemeye odaklandıkları çalışmalarında, yeşil pazarlama ilkelerinin uygulanması ve pazardaki sürdürülebilir rekabetçi işletme konumu arasındaki ilişkinin tespiti amaçlanmıştır. Bu çalışma ile yeşil pazarlama ilkelerinin uygulanması ile işletmenin rekabet gücü arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Wu ve Lin (2016) Tayvan'daki 1287 çiftliğin iş performansı üzerinde yeşil pazarlama stratejilerinin etkisini araştırdıkları çalışmalarında, çiftliklerin yeşil pazarlama stratejileri sayesinde kurumsal imajlarını geliştirebildiklerini ve iş performanslarını arttırdıkları sonucuna ulaşmıştır. Wymer ve Polonsky (2015) yeşil pazarlamanın potansiyelini ve çevre sorunlarını çözümedeki limitlerini değerlendirdikleri çalışmalarında, yeşil pazarlama alanındaki araştırmalar gözden geçirilerek bu araştırmaların varsayımları ve eksik yönleriyle birlikte çevre sorunlarına katkıda bulunmada işletmelerin, vatandaşların ve hükümetlerin rol ve sorumlulukları tartışılmıştır.

Yeşil finansı konu alan çalışmalar ise ikiye ayrılmaktadır. İlk türdeki çalışmalar, yeşil finansın kapsamı ve sürdürülebilirlik hedeflerine veya işletmelerin finansal performanslarının artırılması amacıyla ulaşılmada sağladığı başarı üzerine yoğunlaşmıştır. Sacks vd. (2019) çalışmasında, temiz enerji, iklim ve temiz hava hedeflerine ulaşmak adına yeşil finansın önemi ve özellikle son dönemlerde geliştirilen yeni finansal ürünlerin bu önemi arttırdığı üzerinde durulmuştur. Blockchain gibi yeni ürünlere özellikle dikkat çekilen çalışmayı, Schletz vd. (2020) çalışması da desteklemekte ve finansal teknolojilerin doğuracağı yeni fırsatları analiz etmektedir. Yeşil finans fırsatlarının ortaya çıkmasını özendirme adına yapılması gerekenleri ele alan Whang ve Zi (2016), piyasa mekanizması içerisinde ve kamu politikaları ile yapılması gereken düzenlemeleri incelemiş ve önerilerde bulunmuştur.

Sürdürülebilirlik hedefleri yerine, işletme özelindeki hedeflere ulaşmadaki katkısını değerlendiren Gülcan (2017) ise, yeşil yönetimle finansal performans ilişkisinin incelendiği çalışmada BİST 50 firmalarını ele almıştır. Çalışmada, asit-test oranı, nakit oranı, yabancı kaynak oranı, uzun vadeli yabancı kaynak oranı, alacak devir hızı oranı, stok devir hızı ile varlık karlılık oranı bağlamında ilişki tespit edilmiştir. Güler ve Tufan (2015), işletmelerin yeşil yatırımlardan bekledikleri getirileri üzerinde durmuş ve 16 performans göstergesine yer verilen çalışmalarında yeşil kredi kullanımının rekabet avantajı elde etme, maliyet kontrolü ve sosyal itibar göstergelerinde belirgin bir olumlu performans değişimini sağladığı vurgulanmıştır. İkinci tür çalışmalar ise, yeşil finans araçlarına ve uygulama örneklerine odaklanmıştır. Kısmen yeni bir alan olan ve günümüzde de gelişmeye devam eden bu alandaki yeni finansal ürünleri tanıtmayı amaçlayan bu çalışmalardan biri de Lalon'un (2015) çalışmasıdır. Bangladeş'deki yeşil bankacılık uygulamalarını ele alan bu çalışmanın yanı sıra, farklı ürünlere yoğunlaşan çalışmalar da bulunmaktadır. Tagizadeh-Hesary ve Yoshino'nun (2019) çalışması ise, yeşil enerji yatırımlarının düşük getiri oranı dezavantajını engellemek adına yeşil kredi garanti fonunu öne sürmektedir. Gizep (2019) çalışmasında, birçok yeşil finans ürünü incelenerek özellikle enerjide dışa bağımlılığın azalması adına özel ve kamu kesiminin alması gereken önlemlere dikkat çekilmiştir. Kandır ve Yakar (2017) da çalışmasında yeşil tahvilleri ve Dünya uygulamalarını inceledikten sonra, Türkiye için öneriler getirmiştir.

Finans ve pazarlamayı birlikte değerlendiren sınırlı sayıdaki çalışmalardan biri olan Miles ve Covin'in (2000) çalışmasında, yeşil pazarlama ile kredibilite, güvenilirlik, itimat ve sorumluluk çerçevesinde itibar artışı sağlandığı ve bunun da firmaların piyasa değerini arttırdığı üzerinde durulmuştur. Söz konusu çalışmaya göre, yeşil pazarlamanın uyum modeline göre maliyet azalışı ile stratejik modele göre ise maliyet azalışının yanı sıra itibar artışı, marka değerinin artışı gibi avantajları bulunmaktadır. Bu çalışmayı destekleyen Eneizan ve Wahab (2016) çalışmalarında, yeşil pazarlamanın finansal ve finansal olmayan etkileri üzerinde durulmuştur. Pazarlama stratejisi olarak "yeşil pazarlama karmasının" kullanılması ile birlikte, firmaların performanslarında olumlu etkilerin görüleceği vurgulanmıştır. Wanjohi vd. (2013), yeşil pazarlamanın firmanın kredibilitelerini, marka imajını etkileyerek daha yeni ve geniş bir müşteri profili oluşturulmasını sağlayacağını belirtmiştir.

Yeşil pazarlamanın finans dışı katkıları yerine finansal katkıları odak olarak belirleyen çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalar, genellikle yeşil pazarlama uygulamalarının finansal oranlara etkisini incelemektedir. Bunlardan biri olan Memon vd. (2019) çalışmalarında, tekstil firmalarının yeşil marka farkındalığı ve yeşil reklamlarla finansal performanslarını arttırıp arttırmayacaklarını analiz etmiştir. Regresyonun kullanıldığı çalışmada, yeşil marka farkındalığının finansal performansı anlamlı bir şekilde olumlu olarak etkilediği görülmüştür. Afande (2015), Kenya'daki çay firmalarında yapılan regresyon analiziyle, yeşil pazarlama karmasının net karlılıkla değerlendirilen finansal performansla etkileşimine bakılmış ve pozitif etkinin ilk başta maliyet artışına sebep olmasına rağmen uzun dönemde yeşil pazarlamanın yeni piyasalara giriş, rekabet avantajı gibi katkılar nedeniyle tasarruf sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Ali vd. (2020) ise, Malezya'daki çevresel

yönetim sistemi uygulayan 72 tekstil firmasının aktif karlılığının, satışların getirisinin ve aktif devir hızının nasıl etkilendiğini araştırmıştır. Tüketicilerin ekolojik davranışları üzerinden açıklanan etkilere göre, çevresel yönetim sistemini iyi uygulayan firmalar diğer firmalardan daha pozitif bir finansal performans gelişimi göstermişlerdir. Taşçıoğlu vd. (2017), BIST 100 endeksinde yer alan şirketleri analiz ederek, yeşil pazarlama indeksi ile net karlılık marjı, aktif karlılık oranı, özsermaye karlılık oranı ve hisse başına kar değerlerinden oluşan finansal performansları değerlendirmiştir. Aralarında anlamlı bir ilişki bulunamayan bu değerlendirmede sadece Türkiye ve BIST 100 endeksi şirketleri ele alınmıştır. Bu kısıtlardan kurtulmak adına, Miroshnychenko vd. (2017) 13 yıllık 58 ülke verisi toplamından oluşan 3940 veri ile panel veri analizi yapmıştır. Çalışmada, şirket içi yeşil uygulamaların finansal performans üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmasına karşın, şirket dışı yeşil uygulamaların finansal performans üzerindeki etkisi ihmal edilebilir düzeyde bulunmuştur.

Literatürde yeşil pazarlamanın finansal etkileri ya da yeşil finansın işletmelerin marka değerindeki etkileri üzerinden analizler yapan çalışmalar bulunmasına karşın, finans ve pazarlama alanlarının bir bütün olarak düşünülerek işletme değerinin yükseltilmesi amacına katkıları üzerinden değerlendirildiği çalışmalar sınırlıdır. Çalışma bu alandaki çalışmalara öncülük ederek, yeşil finans ve yeşil pazarlama uygulamalarının etkilerine odaklanmakta ve finans-pazarlama fonksiyonlarını bir bütün olarak düşünerek gereken düzenleme önerilerini buna göre sunmaktadır. Çalışmanın disiplinler arası bir çalışma olması nedeniyle, literatüre katkı vermesi beklenmektedir.

6. TÜRKİYE'DE YEŞİL EKONOMİ UYGULAMALARI

Türkiye, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çevre Sözleşmesine (BMİDÇS) 2004 tarihinden itibaren taraf olan ülkelerden biridir, bu sözleşme sera gazı emisyonlarının azaltılması için ülkelerin kalkınma öncelikleri ve özel koşullarını göz önüne alarak ilkeler belirlemiştir. Türkiye ve diğer taraf ülkeler, küresel çevre sorunlarının çözümüne “Ortak Fakat Farklılaştırılmış Sorumluluklar” ve “Göreceli Kapasiteler” ilkeleri doğrultusunda yanıt vermektedir (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, BMİDÇS: 2019). Bu ilkelerin benimsendiği Türkiye’de, uygulanan Onuncu Kalkınma Planı’nda sürdürülebilir kalkınmayı merkeze alan bir anlayış geliştirilmeye çalışılmıştır. Bu noktada, “sürdürülebilir çevre” yaklaşımı ile çevreye duyarlı, sosyal ve ekonomik faydaların artırılmasını sağlayıcı politikalar izlenmiştir. “Yeşil büyüme” kavramının vurgulandığı Plan’da, üretim sektörlerinde temiz üretim yapılması ve eko-verimliliğin sağlanması, tarım ve turizm gibi çevreye duyarlı sektörlerde ekolojik potansiyellerin değerlendirilmesi, yeni düzenleme ve yatırımlarla şehirlerin daha çevre dostu ve ekonomik olarak etkin olması planlanmaktadır (10. Kalkınma Planı, 2014).

OECD’nin 2019 yılında yayımladığı Çevresel Performans İncelemeleri Raporu’na dayanılarak Türkiye’de yeşil ekonomi konusunda atılan adımlar değerlendirilmiştir. Söz konusu rapora göre, 2017 yılında Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı’nın oluşturulması, 2018 sonrası üretilen motorlu taşıtların AB’nin emisyon sınırlarına tabi olması, çevre dostu tarım teknikleri için destek ödemelerinin yapılması, doğal ormanlık alanlarını genişletmesi, çevre mevzuatını AB mevzuatına yakınlaştırılması, çevresel

farkındalık konusunda ilerlemeler kaydetmesi, idari para cezalarının 2008 yılından bu yana ikiye katlanması, Kalkınma Planlarında sürdürülebilir kalkınmayı hedef alması, yenilenebilir enerji konusundaki teşvikler verilmesi, yenilenebilir enerji projeleri için Avrupa Yatırım Bankası kredilerinden yararlanılması ve 2014 yılında Borsa İstanbul tarafından Sürdürülebilirlik Endeksi oluşturulması gibi olumlu adımlar atılmıştır (OECD, 2019). BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde değerlemeye tabi 62 şirket bulunmaktadır, bu endekste şirketlerin çevresel politikaları uygulama düzeyleri, kurumsal yönetim ilkelerine bağlılıkları değerlendirilmektedir (BİST, 2019). Ayrıca, Türkiye Kyoto Protokolü kapsamında herhangi bir sera gazı emisyon azaltma hedefi koymasa da 2015 yılında emisyonları 2030 yılına kadar referans senaryo düzeyinden en az %21 azaltacağına dair beyanda bulunmuştur. 2019 Sürdürülebilir Kalkınma Raporu'nda Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Endeksi sıralamasında 162 ülkenin arasında 79. sırada yer alan ülkemizde, özel sektörün sürdürülebilir kalkınmaya olumlu etkilerinden de bahsedilmesi gerekmektedir. Yedi bankanın imzaladığı "Global Compact Türkiye Sürdürülebilir Finansman Bildirgesine" göre, bu bankalar 50 milyon dolar ve üstündeki projelerin finansmanında projenin çevresel ve sosyal etkilerini değerlendirme altına alacaklarını açıklamışlardır (Aras, 2018). Aynı yıl içerisinde Türkiye Sınai Kalkınma Bankası tarafından ilk "Yeşil Tahvil" uygulaması gerçekleştirilmiş ve yedi banka koordinatörlüğünde, beş yıl vadeli ve 300 milyon dolar tutarında yapılan bu tahvil ihracıyla birlikte sağlanan fonlar yenilenebilir enerji ve kaynak yatırımları ile toplumsal sağlık ve eğitim alanlarındaki projelerde kullanılmıştır (Ünlü, 2016). Ayrıca, dünyada beşinci, Türkiye'de bir ilk olma özelliğine sahip (Aras, 2018) 260 milyon ABD Doları tutarlı "Yeşil Kredi" anlaşması ile Akfen Yenilenebilir Enerji'nin sürdürülebilirlik performansı uluslararası bir derecelendirme kuruluşu tarafından değerlendirilmesi ve puanlamayla birlikte kredi fiyatlamasının her yıl yeniden yapılması planlanmıştır (Garanti Bankası, 2018).

Yeşil ekonomi uygulamalarından biri olan "Gönüllü Karbon Borsasının" Türkiye uygulamasında, karbon varlıkları geliştiren 348 proje bulunmaktadır, bu projelerin yıllık 26 milyon CO₂ eşdeğeri sera gazı emisyonu azaltımı gerçekleştirmesi beklenmektedir (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı Türkiye Ofisi, 2018).

Yeşil ekonominin uygulanmasındaki önemli ayaklardan biri olan sanayi işletmelerinin büyük çoğunluğunu oluşturan KOBİ'lerin finansman sıkıntıları nedeniyle sürdürülebilirlik adına atılan adımları öteledikleri bilinmektedir (TEPAV, 2016). Yeşil ekonominin en çok etkilediği sektörlerden biri olan turizm sektörü sera gazı emisyonlarının kontrolü, kaynak verimliliğinin artırılması, su tüketimi ve atık yönetiminin kontrolü gibi stratejilerle sürdürülebilirliğe olumlu etki yapmaktadır. Bu sektördeki uygulamalar, turistlerin turistik bölgelerin kalitesiyle ilgili olarak taleplerine bağlı olarak "yeşil tüketici hareketi" anlayışı neticesinde şekillenmektedir (Erkan vd., 2013). Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın çevre dostu uygulamaları nedeniyle "yeşil yıldız" alan konaklama tesislerine verdiği yedi milyonluk elektrik enerjisi desteği yeşil turizm düşüncesinden ortaya çıkmıştır (Hürriyet, 2018).

Kentsel yeşil ekonomi uygulamaları değerlendirildiğinde, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın Yeşil Şehirler Programı'na Türkiye'den dahil olan ilk şehir olan İzmir göze çarpmaktadır.

2019 yılında imzalanan anlaşma ile Yeşil Şehir Eylem Planı hazırlanması için 300.000 Euro hibe desteği sağlanmıştır (Yeşil Ekonomi, 2019). Denizli Belediyesi de katı atık tesisindeki metan ile atık su arıtma tesisindeki biyo-gazı geri kazanarak aylık 622.000 Kwh elektrik üretimi gerçekleştirmiştir (Balaban ve Balaban, 2017).

Tarım sektörü de yeşil ekonomiyle birlikte gelişen önemli sektörlerden biridir. 2012 yılında Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı'nda Türkiye'nin yeşil ekonomiyi destekleyen en iyi uygulamaları belirlemek adına yaptığı çağrıya yanıt olarak, biracılıkta üretimde su ve enerji tasarrufu sağlayan arpa türleri geliştirmek, yağ sanayiinde atık yağları toplayarak bu yağları biyodizel yapımında kullanmak, gıda ambalaj atıklarının geri kazanımı gibi projeler öne çıkmıştır (Güneş vd., 2014). Birleşmiş Milletler ve Tarım ve Orman Bakanlığı iş birliği ile "Türkiye'nin Ekonomisinin Yeşil Büyümeye Doğru Gelişmesine Yardımcı Olmak İçin Biyolojik Kütlenin Sürdürülebilir Kullanımı Projesi" yürütülmekte ve bu proje ile tarımsal sanayi sektöründe modern biyo-enerji teknolojilerinin geliştirilmesi, enerji verimliliğinin sağlanması ve farkındalık kazandırılması amaçlanmaktadır (Tarım ve Orman Bakanlığı, 2019).

Sürdürülebilirlik konusunda Türk şirketleri yönetim alanında da adımlar atmaktadır, buna göre sürdürülebilirlik yöneticisi pozisyonu açan ve çevreye duyarlı ofis ortamı yaratan şirketler bulunmaktadır. Türkiye'de 320 yeşil bina sertifikası olan yapı vardır ve bu rakam artmaktadır. Sürdürülebilirliğin yeni teknolojilerle birlikte gelişmesi sonucu, iş imkânlarının artacağı, yeni iş fırsatlarının ortaya çıkacağı düşünülmektedir (Türsen, 2018). Arçelik A.Ş. çevre dostu uygulamaları üretim sürecine entegre eden başarılı işletmeler arasında yer almaktadır. Arçelik, daha az enerji tüketen ürünlerin enerji tüketimi gerçekleştiren ürünler için enerji tüketim miktarını gösteren enerji etiketi adı verilen uygulamaya ülkemizde uygulama zorunluluğu getirilmeden önce geçmiştir (Üstünay, 2008). Bu uygulamayla amaçlanan sürdürülebilir kalkınmaya katkı ve doğal kaynakların optimum kullanılarak korunmasını sağlamaktadır. Karbon emisyonunu azaltmaya yönelik Zorlu, Demirer, Rönesans, TAV gibi işletmeler uyguladıkları çevreci projeler kapsamında karbon ticareti gerçekleştirmektedir. Yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım, karbon piyasalarından maksimum faydayı elde edecek şekilde gerçekleştirilmelidir. Ankara ilimizde konumlanmış olan Esenboğa Havalimanı, ülkenin ilk karbon nötr havalimanı olmasıyla, enerjiyi maksimum verim alacak kullanım şekliyle karbon salınımını en az seviyeye indirmiştir. Esenboğa havalimanı bu çevre dostu uygulamasıyla dünyanın 17 çevreci havalimanı arasında yerini almaktadır. TAV sürdürülebilir kalkınma anlayışına uygun enerji faaliyetlerini içeren çevreci politikaları etkili bir şekilde yürütmektedir. Sürdürülebilir çevre dostu faaliyetlerine ilişkin bilgileri TAV kendi internet sayfasında bulunan basın bültenleri kısmında paydaşlarına aktarmaktadır. Ayrıca TAV, sürdürülebilirlik raporlarını internet sayfasında sürdürülebilirlik kısmı altına paydaşlarıyla açık ve anlaşılır bir şekilde paylaşmaktadır. Tüketicilerin günden güne artan sahip oldukları çevre bilincinin neticesinde görmeyi istedikleri çevre dostu uygulamaları işletmeler fırsat olarak görmektedir. Sürdürülebilir kalkınmaya destek niteliğindeki bu çevreci uygulamalar işletmelere de faaliyet alanlarında sürdürülebilir rekabet imkânı sunacaktır. İklim

değişikliği ve yenilenebilir alternatif enerji yolları bulma gerekliliği işletmeleri, çevre politikaları üretmeye ve yeşil işletme anlayışını hayata geçirmeye zorunlu tutmaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİ

Sürdürülebilir kalkınma hedefi doğrultusunda yeşil ekonomi anlayışının benimsenmesi topluma pek çok açıdan fayda sağlamaktadır. Çevreyle uyumlu ekonomik malların ortaya çıkması, yeni teknolojilerin gelişmesi, yeni ürünlerin kullanım değerlerinin maksimum düzeye çıkarılması, sürdürülebilir yönetim ölçütlerine uyum sağlanması, yeni iş imkânlarının üretilmesi, kaynak verimliliğinin artırılması, sürdürülebilir şehirlerde yaşam kalitesinin iyileştirilmesi gibi sosyal faydalar yaratmaktadır (Barbiroli, 2014'ten aktaran Kuşat, 2013). Bu sosyal faydaların ortaya çıkması için yeşil ekonomiye geçiş sürecinin başarılı bir şekilde uygulanması gerekmektedir.

Birleşmiş Milletler Çevre Programının (UNEP) yeşil ekonomiye geçişin başarılı olması için önerileri, istihdama ve çalışmaya öncelik vermek, toplumsal refaha odaklanmak, ekolojik altyapıya yatırım yapmak, sürdürülebilirlik için inovasyonu teşvik etmek, doğal kaynakların korunmasını sağlamak, beşeri sermayeye yatırım yapmak, uzun vadeli politikalar belirlemek, mikro düzeyde politikalar geliştirmektir (BİMÇP, 2015). OECD'nin "Çevre Dostu Büyümeye Doğru" raporuna göre, yeşil büyüme sürecinin başarılı olması için kamuya düşen sorumluluklar belirlenmiştir. Buna göre, üretkenliğin artması için kaynakların kullanımında verimlilik artışını amaçlayan teşvikler, atıkların ve enerji tüketiminin azaltılmasını sağlayan politikalar yapılmalıdır. Çevre sorunlarına yeni çözüm yolları getiren yenilik fırsatları desteklenmeli ve yeşil teknolojilere, mallara ve hizmetlere talebi teşvik edecek yeni pazarlar ve yeni iş olanakları oluşturulmalıdır. Çevreyle ilgili sorunların giderilmesi anlamında makroekonomik verilerde istikrar ve öngörülebilirlikle birlikte yatırımcı güveninin sağlanması gerekmektedir (OECD, 2011). Kamu harcamalarında ve özellikle kamu yatırımlarında çevre dostu projelere öncelik verilmeli, kamu gelirleri konusunda da kirletme bedeli gibi politikalarla çevresel faydaları arttıracak politika çözümlerine gidilmelidir. Yatırımlarda yapılması istenen fayda ve maliyet analizlerinde çevresel etkilere daha çok değinilmesi, çevresel maliyetlerin parasal olarak yatırıma ve topluma etkilerinin değerlendirilmesi tavsiye edilmektedir. Sürdürülebilir kalkınma sürecinde, dünya geneli için getirilen bu önerilere Türkiye'nin de uyması gerektiği bilinmektedir.

Sürdürülebilir kalkınma süreçlerinin doğru yönetilmesiyle birlikte, 2030 yılına kadar dünya genelinde 24 milyon iş yaratacağı tahmin edilen (ILO, 2018) yeşil ekonominin Türkiye'de de yeni iş fırsatları yaratacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda, Türkiye için 2030 yılına kadar yapılan senaryolarda 1,6 milyon ila 2,5 milyon iş/yıl istihdam yaratılacağı tahmin edilmektedir (Yılmaz, 2014). Fosil yakıtların yerini yenilenebilir enerjinin almasıyla birlikte, Türkiye'nin dışa bağımlılığının azalacağı, enerji verimliliğini arttıran yeni üretim teknikleri ile yeni iş fırsatlarının oluşması beklenmektedir.

Yeni iş fırsatlarının etkili olacağı sektörlerden biri olan, tarımsal üretimde sürdürülebilirliğin sağlanması adına parçalanmış arazilerin toplulaştırılması, sulama imkânlarının geliştirilmesi, organik

tarım ve sürdürülebilir tarıma geçiş sürecinde yapısal düzenlemelerin oluşturulması, tarımda etkinliği sağlayacak üretim tekniklerinin geliştirilmesi önerilmektedir (Gülhan, 2019).

Türk imalat sektöründeki yeşil ekonomi önerileri, kamunun yeşil imalat uygulamalarını teşvik etmesi, istenilen kalite ve maliyette yeşil ürünler yaratılmasının sağlanması, çevresel teknolojilerin geliştirilmesi, kaynakların verimli kullanılması konusunda ilkelerin belirlenmesi, sanayii kaynaklı çevre kirliliğinin önlenmesi adına atık yönetiminin sağlanması olarak belirlenmiştir (Üstünyışık, 2014). Yeşil ekonominin kendini gösterdiği alanlardan biri olan yeşil turizmin uygulanması adına yapılan yüksek maliyetli yatırımların devlet desteğine ihtiyaç duyduğu bilinmektedir (Erkan vd., 2013).

Kentsel yeşil ekonomiye geçiş sürecinde eksiklikler göze çarpmaktadır. Özel araç kullanımından toplu taşımaya geçilmesi, ısınmada doğal gazın etkinleştirilerek fosil yakıtlardan uzak durulması, geri dönüşümün etkinleştirilerek kaynakların etkin kullanılması, atık yönetiminin düzenlenmesi, bireylere ve işletmelere yeşil ekonomi ile ilgili farkındalık kazanmasını sağlayıcı teşvikler verilmesi gerekmektedir.

Yeşil ekonomideki bir diğer paydaş olan bireylere de bir takım görev ve sorumluluklar düşmektedir. Buna göre, Türk halkı üzerinde yapılan araştırmalarda genç kuşağın sürdürülebilirlik ve yeşil politikalar üzerinde yeterli farkındalık düzeyine sahip oldukları belirtilse de yeşil ekonomi ürünlerinin yüksek fiyatları nedeniyle bu ürünlere ulaşımın zor olduğu görülmektedir (Çabuk vd., 2008; Aydın ve Tufan, 2018). Yeşil ekonomiye geçiş sürecinin başarılı olması için, bireylerin farkındalığının artırılmasıyla birlikte yeşil ekonomi ürünlerinin maliyetlerinin azaltılarak herkesin bu ürünlere ulaşımının sağlanması da gerekmektedir. Çevresel kaygılara yönelik çözüm arayışlarında hem özel sektör hem de kamunun yeşil vizyon oluşturmada katkı sağlayacak yeşil finans ve yeşil pazarlama uygulamalarını sürdürülebilir kalkınma politikası olarak benimsemeleri önerilmektedir. İşletmelerin üreteceği yeşil pazarlama ve yeşil finans müdahaleleri daha yeşil organizasyonel performans ve daha yeşil bir çevre ortaya çıkaracak ve bu etki sürdürülebilir kalkınmaya yol açacaktır.

KAYNAKÇA

- AB, (2018). Communication from The Commission to The European Parliament, The European Council, The Council, The European Central Bank, The European Economic and Social Committee and The Committee of The Regions Action Plan: Financial Sustainable Growth, Brussels.
URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52018DC0097>
- Afande, O. (2015). "Influence of Green Marketing Strategies on Performance of the Kenyan Tea Sector". *Journal of Marketing and Consumer Research*, Vol:10, 59-91.
- Ali, Q., Salman, A. ve Parveen, S. (2020) Green Behavior and Financial Performance: Impact on the Malaysian Fashion Industry.
URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2158244020953179>
- Alsmadi, S. (2007). "Green Marketing and the Concern Over the Environment: Measuring Environmental Consciousness of Jordanian Consumers". *Journal of Promotion Management*, 13 (3-4), 339-361.
- Akçadağ, M. (2019). "Yeşil Pazarlama Stratejilerinin Algılanan İşletme Performansı Üzerindeki Etkisi: İmalat İşletmelerinde Bir Uygulama". *Proceedings of the International Congress on Business and Marketing*, 2019 Maltepe University, Istanbul, 13.06.2019-14.06.2019.

- Aras, G. (2018). Sürdürülebilir Kalkınma İçin Sürdürülebilir Finansal Sistem.
URL:<https://www.dunya.com/kose-yazisi/surdurulebilir-kalkinma-icin-surdurulebilir-finansal-sistem/425453>
- Aydın, S. ve Tufan, F. (2018). “Sürdürülebilirlik Ve Yeşil Kavramları Bağlamında Y Kuşağının Satın Alma Davranışları”. *Selçuk İletişim*, 11(2), 397-420.
- Aytekin, D. (2015, Haziran 11). IKEA’nın Çevre Yatırımı Tüm İsveç’inkinden Fazla.
URL: <https://www.yesilist.com/ikeanin-surdurulebilir-yatirimlari/>
- Balaban, O. ve Balaban, M. (2017). “Daha Adil ve Sürdürülebilir Bir Gelecek İçin Yeşil Ekonomi Yaklaşımı Seçenek Olabilir Mi?”. *Mimarlık*, 67-72.
- Birleşmiş Milletler Çevre Programı (2016). Green Finance for Developing Countries, Needs, Concerns and Inovations, Mayıs 2016.
- BİST (2019). BİST Sürdürülebilirlik Endeksi.
URL: <https://www.borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri/surdurulebilirlik-endeksi>.
- Cherian, J. ve Jacob, J. (2012). “Greenmarketing: A Study of Consumers’ Attitude Towards Environment Friendly Products”. *Asian Social Science*, 8 (12), 117-126.
- Çabuk, S., Nakıboğlu, B. ve Keleş, C. (2008). “Tüketicilerin Yeşil (Ürün) Satın Alma Davranışlarının Sosyo-Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi”. *C.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17 (1), 85-102.
- Ela, M. (2019). “Yeşil Sukuk Ve Türkiye’de Uygulanabilirliği”. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F Yönetim ve Ekonomi*, 26(1), 223-237.
- Enezian, B. ve Wahab, K. (2016). “Effects of Green Marketing Strategy on the Financial and Non-Financial Performance of Firms: A Conceptual Paper”. *Arabian Journal of Business and Management Review*, Volume:6, Issue:5.
- Erbaşlar, G. (2012). “Yeşil Pazarlama”. *Mesleki Bilimler Dergisi*, 1(2), 94-101.
- Erkan, Ç., Tutar, F. ve Eren, M. V. (2013). “Yeşil Ekonomi Ve Turizm”. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(1), 62-72.
- Esenboğa Airport (2014). Esenboğa, Türkiye’nin İlk Karbon Nötr Havalimanı Oldu.
URL: <http://www.esenbogaairport.com/tr-TR/tav-hakkinda/basin-bultenleri/page/esenboga-turkiyenin-ilk-karbon-notr-havalimani-oldu>
- Fuller, D.A. (1999). *Sustainable marketing: managerial-ecological issues*. UK: Sage Publications.
- Garanti Bankası, (2018). Türkiye’nin İlk Yeşil Proje Finansmanı Kredisi Akfen Yenilenebilir Enerji’ye Verildi.
URL: <https://surdurulebilirlik.garantibvva.com.tr/surdurulebilirlik-blog/turkiye-nin-ilk-yesil-proje-finansmani-kredisi-akfen-yenilenebilir-enerji-ye-verildi/>
- Gedik, Y. (2020). “Yeşil Pazarlama Stratejileri ve İşletmelerin Amaçlarına Etkisi”. *International Anatolia Academic Online Journal*, 6(2), 46-65.
- Gizem, R. (2019). Doğaya Saygılı Yeşil Finans: Dünya Ve Türkiye Uygulamaları. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Manisa: Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gülcan, N. (2017). “Yeşil Yönetim-Finansal Performans İlişkisi: BIST 50 Endeksi’nde Yer Alan İşletmeler Üzerine Bir Uygulama”. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Yıl:5, Sayı:56, 460-472.
- Güler, O. ve Tufan, E. (2015). “Yeşil Bankacılık Ve Yeşil Krediler: Antalya’daki 4-5 Yıldızlı Otel İşletmelerinin Bakış Açılımları Üzerine Bir Araştırma”. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 26(1), 80-95
- Gülhan, Ü. (2019). “Sürdürülebilir Kalkınmada Karbon Piyasalarının Rolü ve Türkiye Perspektifi”. E. Başar, A. Ağ, Ü. Gülhan (ed.), *Sürdürülebilirlik: Ekonomik ve Sosyal Eğilimler*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Hürriyet Ekonomi (2018). Yeşil turizme 7 milyon liralık destek.
URL: <https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/yesil-turizme-7-milyon-liralik-destek-40975165>
- IssMich (2014). URL: <https://www.issmich.at/#hintergrundFlatland>.
- Kandır, S. ve Yakar, S. (2017). “Yeşil Tahvil Piyasaları: Türkiye’de Yeşil Tahvil Piyasasının Geliştirilebilmesi İçin Öneriler”. *C.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 26(2), 159-175.

- Kaufmann, H., Panni, M. ve Orphanidou, Y. (2012). "Factors Affecting Consumers' Green Purchasing Behavior: an Integrated Conceptual Framework". *Amfiteatru economic*, 14, 50-69.
- Kinuti, M. W. (2011). "Green Marketing Intervention Strategies and Sustainable Development: A Conceptual Paper". *International Journal of Business and Social Science*, 2(23), 263-273.
- Kuşat, N. (2013). "Yeşil Sürdürülebilirlik İçin Yeşil Ekonomi: Avantaj Ve Dezavantajları - Türkiye İncelemesi". *Journal of Yaşar University*, 29(8), 4896-4916.
- Lalon, R. (2015). "Green Banking: Going Green". *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, Volume 3, Issue 1, 34-42.
- Memon, I., Chandio, F., Bhatti, A. ve Kazi, A. (2019). "The Impact of Green Marketing on the Financial Performance of Textile Industry". *International Journal of Entrepreneurial Research*, 2(4), 16-20.
- Miroshnychenko, I., Barontini, R., Testa, F. (2017). "Green Practices and Financial Performance: A Global Outlook". *Journal of Cleaner Production*, 147, pp. 340-351.
- Moravcikova, D., Krizanova, A., Majerova, J. ve Rypáková, M. (2017). "Green Marketing as The Source of The Competitive Advantage of The Business". *Sustainability*. 9(12), 2218.
- OECD (2011). Towards, green growth.
URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264111318-sum-tr.pdf?expires=1581945537&id=id&accname=guest&checksum=9C98F6BA80BB527A487884F8635507BD>
- OECD (2019). Çevresel performans incelemeleri- Türkiye 2019.
URL: <https://www.oecd.org/turkey/oecd-cevresel-performans-incelemeleri-turkiye-2019-653318da-tr.htm>
- Ottman, J. (1997). *Greenmarketing, Opportunity for Innovation* (second edition), NTC publishing groups.
- Özçağ, M. ve Hotunluoğlu, H. (2015). "Kalkınma Anlayışında Yeni Bir Boyut: Yeşil Ekonomi". *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 303-324.
- Papadas, K.K., Avlonitis, G. J. ve Carrigan, M. (2017). "Green Marketing Orientation: Conceptualization, Scale Development and Validation". *Journal of Business Research*, 80, 236–246.
- Pezikoğlu, F. (2016). Yeşil ekonomi göstergeleri ve yeşil etki. 12.Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi, 1389-1398.
URL: <http://utek2016.sdu.edu.tr/>
- Polonsky, M. J. (1994). "An Introduction to Green Marketing". *Electronic Green Journal*, 1(2).
- Polonsky, M.J. ve Mintu, A. (1997). *Environmental Marketing Strategies, Practice, Theory and Research*. NYC: HaworthPress.
- Sacks, J., Woo, W., Yoshino, N. ve Tagizadeh-Hesary, F. (2019). "Importance of Green Finance for Achieving Sustainable Development Goals and Energy Security". *Handbook of Green Finance*, 3-12.
- Schletz, M., Nassiry, D. ve Lee, M.K. (2020). Blockchain and Tokenized Securities: The Potential for Green Finance. *Asian Development Bank Institute*.
- Sevim, U., Serçemeli, M ve Arslantürk Çöllü, D. (2018). *Yeşil Finans Ve Muhasebe Teori Ve Uygulama*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Sharma, A., Iyer, G.R., Mehrotra, A. ve Krishnan, R. (2010). "Sustainability and Business-To-Business Marketing: A Frame Work and Implications". *Industrial Marketing Management*, 39 (2),330-341.
- Stanton, W.J. (1987). *In: Fundamentals of Marketing* (first edition). McGraw-Hill.
- Şenocak, B. ve Mohan Bursalı, Y. (2018). "Yeşil İşletmecilik Uygulamaları ile İşletme Başarısı Arasındaki İlişki". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(1), 161-183.
- Tagizadeh-Hesary, F. ve Yoshino, N. (2019). "The Way to Induce Private Participation in Green Finance and Investment". *Finance Research Letters*, 31, 98-103.
- Taşcıoğlu, M., Tepeli, Y., Keskin, A. (2017). "The Effects of Green Marketing Applications on Financial Performance". *International Conference on Global Competition and Innovation Management*, November 9-11, İstanbul.

- TC. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı (2019). Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi. URL: <https://iklim.csb.gov.tr/birlesmis-milletler-iklim-degisikligi-cerceve-sozlesmesi-i-4362>
- TC. Kalkınma Bakanlığı, Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018), Ankara.
- TC. Tarım ve Orman Bakanlığı, “Türkiye ekonomisinin yeşil büyüme yolunda kalkınmasını desteklemek amacıyla sürdürülebilir biyokütle kullanımı” projesi kapsamında çağrılar açıldı, (2019).
URL: <https://www.tarimorman.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?OgeId=1005&Liste=Duyuru>
- TEPAV (2016). Yeşil ekonomi ve biz.
URL: https://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/5628/Yesil+Ekonomi+ve+Biz___
- Türsen, D. (2018). Yeşil ekonomi 30 milyon iş yaratacak.
URL: <https://www.hurriyet.com.tr/ik-yeni-ekonomi/yesil-ekonomi-30-milyon-is-yaratacak-40985369>
- Ünlü, D. (2016). Türkiye'nin ilk yeşil tahvili TSKB'den.
URL: <https://www.dunya.com/surdurulebilir-dunya/turkiye039nin-ilk-yesil-tahvili-tskbden-haberi-316877>
- Üstünay, M. (2008). İşletmelerin Sosyal Sorumlulukları Çerçevesinde Yeşil Pazarlama Uygulamaları Ve Kimya Sektörüne Yönelik Bir İnceleme (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi). Edirne: Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Üstünişik, N. Z. (2014). Türkiye İmalat Sanayiinde Yeşil İmalatın Uygulanabilirliği: Makine İmalat Sanayii Örneği (Yayımlanmış TC. Kalkınma Bakanlığı Uzmanlık Tezi). Ankara.
- Walker, R.H. ve Hanson, D.J. (1998). “Greenmarketing and Greenplaces: A Taxonomy for the Destination Marketer”. *Journal of Marketing Management*, 14 (6), 623-639.
- Wanjohi, P., Gachoka, H., Kihoro, J. ve Ogotu, M. (2013). “Green Business: Potential for Application as a Business Innovation for Wealth and Employment”. *Global Business and Economics Research Journal*, Vol:2 (9), 1-12.
- Whang, Y. ve Zhi, Q. (2016). “The Role of Green Finance in Environmental Protection: Two Aspects of Market Mechanism and Policies”. *Energy Procedia*, 311-316.
- Wu, S. ve Lin S. (2016). “The Effect of Green Marketing Strategy on Business Performance: A Study of Organic Farms in Taiwan”. *Total Quality Management & Business Excellence*, 27(1-2), 141-156.
- Wymer, W. ve Polonsky, M. J. (2015). “The Limitations and Potentialities of Green Marketing”. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 27(3), 239-262.
- Yeşil Ekonomi, (2019). EBRD İzmir'in Sürdürülebilirlik Ve İklim Hedeflerine Katkı Sağlayacak.
URL: <https://yesilekonomi.com/ebd-izmirin-surdurulebilirlik-ve-iklim-hibe-katkisi-saglayacak/>
- Yunus, M. ve Rahman, M. (2014). “Green Marketing for Creating Awareness for Green Consumerism”. *Global Disclosure of Economics and Business*, 3 (1), 18-22.
- Yüksel, E. (2009). Yeşil Pazarlamanın Modern Pazarlamadaki Yeri Ve Küresel Bazda Değerlendirilmesi: Uygulama Örnekleri (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Zhu, Q. ve Sarkis, J. (2016). “Green Marketing and Consumerism as Social Change in China: Analyzing the Literature”. *International Journal of Production Economics*, 181, 289–302.

Derleme

Gönderilme Tarihi: 12 Ocak 2021; Revize Edilmiş Hali: 24 Mart 2021; Kabul Tarihi: 24 Haziran 2021

**MALİYE BAKANLIĞI TEKDÜZEN HESAP PLANI İLE KAMU GÖZETİM
KURUMU HESAP PLANI TASLAĞININ GELİR VE GİDER HESAPLARI
AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI**

Reşat KARCIOĞLU¹

Fatih Coşkun ERTAŞ²

Kübra ÇELİK³

Öz

Dünyada iktisadi anlamda yaşanan küreselleşmeyle birlikte Türkiye'nin uluslararası standartlara uygunluk çalışmaları hız kazanmıştır. Bu durum beraberinde ekonomik anlamda kompleks bir yapının oluşmasını da beraberinde getirmiştir. Bu karmaşık yapı kendini muhasebe kayıt sisteminde de hissettirmiş ve mevcut durumda kullanılan Tek Düzen Hesap Planının güncellenmesini gerekli kılmıştır. Kamu gözetim kurumu tarafından 2018 yılı itibarıyla finansal raporlama standartlarına uygun yeni bir taslak hesap planı hazırlanmıştır. Çalışmada mevcut durumda kullanılan Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine göre hazırlanmış Tek Düzen Hesap Planı ile finansal raporlama standartlarına uygun taslak hesap planında yer alan gelir ve gider hesapları karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma öncelikle hesap sınıfı daha sonra hesap grupları ve en sonunda hesaplar arasında yapılmıştır. Her iki hesap planı arasında belli başlı farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Hazırlanan taslak planında, mevcut hesap planından daha fazla hesap içerdiği görülmüştür. Ayrıca, hazırlanan taslak planda kullanılan hesap isimlerinde değişiklikler olduğu ve taslak hesap planında yer alan hesap açıklamalarının daha ayrıntılı olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tekdüzen Hesap Planı, Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı, Gelir-Gider Hesapları,

JEL Sınıflandırma Kodları: M40, M41

**COMPARISON OF THE UNIFORM CHART OF ACCOUNTS OF THE MINISTRY OF FINANCE
AND THE DRAFT OF THE PUBLIC SUPERVISION AGENCY CHART OF ACCOUNTS IN TERMS
OF INCOME AND EXPENSE ACCOUNTS**

Abstract

With the globalization experienced in the world in economic terms, Turkey's efforts to comply with international standards have gained momentum. This led to the formation of an economically complex structure. This complex structure also made itself felt in the accounting record system and required updating of the uniform chart of accounts used in the current situation. A new draft accounting plan has been prepared by the public oversight authority in line with Financial Reporting Standards as of 2018. In this study, a uniform Chart Of Accounts prepared according to the General communiqué on the application of the accounting system used in the current situation and the income and expense accounts included in the draft chart of accounts in accordance with Financial Reporting Standards were compared. The comparison was made primarily

¹ Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi- İşletme Bölümü, rkarci@atauni.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-0903-3816>

² Prof. Dr. Fatih Coşkun ERTAŞ, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi- İşletme Bölümü, fatihcoskun.ertas@atauni.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-2632-9694>

³ Arş. Gör. Kübra ÇELİK, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi- İşletme Bölümü, kubra.alpa@atauni.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-0226-4731>

between the account class and then the Account Groups and finally the accounts. It has been determined that there are significant differences between both plans of accounts. The draft plan included more accounts than the current account plan. It was also concluded that there were changes in the account names used in the draft plan and that the account descriptions contained in the draft account plan were more detailed.

Keywords: Uniform Chart of Accounts, Draft Account Plan for Financial Reporting Standards, Income-Expense Accounts

JEL Classification Codes: M40, M41

GİRİŞ

Ülkemizde muhasebenin belirli bir düzen içerisinde yürütülmesi 19. Yüzyılın ilk yarısında başlamış olsa da, sistematik bir yapıya ulaşması 1972 yılında Kamu iktisadi teşebbüsler için hazırlanan tekdüzen hesap planının yürürlüğe girmesiyle olmuştur. Bununla birlikte hazırlanan hesap planının büyük bir ekonomi tabanını kapsamaması sebebiyle, geniş kullanım alanı olan yeni bir hesap planı arayışı devam etmiştir.

Geniş bir işletme tabanını kapsayan hesap planı 1992 yılında muhasebe sistemi uygulama genel tebliğinin yayımlanması ile sağlanmıştır. Yayımlanan tebliğ beş konu başlığında ele alınmış ve düzenlemenin amacının bilanço usulüne göre defter tutan tüzel veya gerçek kişilere ait işletme ve teşebbüslerin faaliyet sonuçlarının doğru ve güvenilir bir biçimde muhasebeleştirilmesini sunan mali tabloların, tutarlılık ve mukayese edilebilirlik nitelikte ve gerçeğe uygun olması ve denetimin kolaylaştırılması olarak belirtilmiştir.

Hâlihazırda kullanılan hesap planının ortaya çıkışı yaklaşık otuz yıllık bir geçmişe dayansa da günümüzde muhasebede kayıt sistemi belirli bir düzene sahiptir. Muhasebenin işletmeler açısından ortak kullanım dili ve işletmelerin temel yapı taşlarından biri olması muhasebedeki standartlaşmanın önemini açıkça göstermektedir. Ancak Türkiye'nin küreselleşen dünyada, ekonomik faaliyetlerde aktif rol sahibi olması, muhasebe alanındaki gelişme ve iyileştirme çalışmalarını da beraberinde getirmiştir. Türkiye'nin bu gelişmelerden uzak kalmama isteği uluslararası standartlara paralel yeni standartlar hazırlama çalışmalarında hız katmıştır. Bu çalışmalar kapsamında belirli aşamalardan geçerek 2011 yılında kurulan Kamu Gözetim Kurumu (KGK) çatısı altında uluslararası Muhasebe standartlarına uygun standartlar hazırlanmış ve yayımlanmıştır. Buna göre hazırlanan standartlarla birlikte, mevcut kullanılan Tek Düzen Hesap Planı (TDHP) finansal raporlamadaki temel özellikler gözetilerek güncellenmiş ve KGK tarafından finansal raporlama standartlarına uygun taslak hesap planı yayımlanmıştır.

Literatürde yer alan çalışmalar dikkate alınarak finansal raporlama standartlarına uygun taslak hesap planı ile TDHP açısından bilanço hesapları ve maliyet hesapları karşılaştırılmıştır. Bu çalışmanın amacı ise yayımlanan taslak hesap planı ile Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine (MSUGT) uygun TDHP arasında gelir tablosu hesapları açısından karşılaştırma yapmaktır. Çalışmada ilk olarak literatür taraması yapılmış ve yöntem hakkında bilgi verilmiştir. Daha sonra her iki hesap planı; hesap

sınıfı, hesap grupları ve hesaplar açısından karşılaştırılmıştır. Konunun anlaşılabilirliği açısından her iki hesap planına göre tablolar oluşturulmuş ve farklılıkların açık bir şekilde görülmesi sağlanmıştır.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Muhasebenin işletmeler için ortak bir dil olma özelliği ve dünyadaki iktisadi küreselleşme, muhasebede standartlaşma için yapılmış olan çalışmaların önemli nedenlerinden biridir. Bu standartlaşmanın başarılı olabilmesi için gerek ilgili kurumların, gerekse akademik dünyanın konuyla ilgili çalışmaları geniş yer bulmaktadır. Ancak Finansal raporlama standartların uygun hesap planının henüz bir taslak durumunda olması sebebiyle konu literatürde şimdilik dar bir alanda yer almaktadır. Bununla birlikte konuyla ilgili benzer çalışmalar değerlendirilmiş ve referans alınan çalışmalar kapsamında araştırma yapılmıştır.

Ergin (2016), değerlendirme ölçülerinin vergi mevzuatı ve TMS/TFRS açısından karşılaştırıldığı çalışmada her iki uygulama kapsamında farklılıklar olduğu ve bu farklılıkların VUK'taki değerlendirme hükümlerinin vergi alacağı tespiti sebebiyle; TMS/TFRS'nin ise iktisadi kıymetlerin gerçeğe uygun ve güncel değerler sunmak amacı gütmesi sebebiyle normal olduğu belirtilmiştir.

Doğan (2017), TMS/TFRS'nin BOBİ FRS'nin karşılaştırmalı olarak ele alındığı çalışmada BOBİ FRS'de ifade edilen faydalı finansal bilginin gerçeğe uygun, ihtiyaca uygun ve karşılaştırılabilirlik özellikleri üzerinde durularak inceleme yapılmıştır. Sonuç olarak, BOBİ FRS'de TMS/TFRS'ye göre daha basitleştirilmiş muhasebe ilkelerinin yer aldığı ve uluslararası standartlarda kaliteli bir finansal raporlamanın bağımsız denetimin sağlanmasında önemli bir ilerleme kaydedildiği ifade edilmiştir.

Gençoğlu (2017), BOBİ FRS ile TMS/TFRS'nin temel konular açısından karşılaştırıldığı çalışmada her iki uygulama açısından farklılıklar olduğu ifade edilmiştir. BOBİ FRS'de, kapsamlı kar kavramının kullanılmamasına bağlı olarak kar zarar tablosu, finansal durum tablosu, ve özkaynak değişim tablosunda farklılıkların olduğu belirtilmiştir.

Gökçen vd. (2018), TFRS ve BOBİ FRS 'nin finansal raporlama etkileri açısından karşılaştırıldığı çalışmada, ortaya çıkan farklılıkların finansal raporlar üzerindeki etkisi örnekler üzerinden açıklanmıştır. Verilen örneklerin BOBİ FRS kapsamında sunulan mali raporların gerçeğe uygun özellikte finansal bilgi taşımadığı sonucuna varılmıştır.

Şen ve Özbirecikli (2018), çalışma BOBİ FRS, TMS/TFRS ve mevcut muhasebe sistem yapısının BOBİ FRS'nin muhasebe sistemine getirdiği değişiklikler temelinde incelenmiştir. BOBİ FRS'nin yürürlüğe girmesiyle TMS/TFRS ilkelerinin büyük ve orta ölçekli işletmelerde daha kolay uygulanabileceği öngörülmüştür. Ayrıca BOBİ FRS'nin MSGT'nin eksik taraflarını tamamlayacak içeriğe sahip olduğu tespit edilmiştir.

Doğan (2018), BOBİ FRS ile VUK/MSUGT'nin farklılıkların belirlenmesi amacıyla ele alınan çalışmada, BOBİ FRS'nin finansal raporlama kapasamın da taşıması gereken bütün özellikleri taşıdığı ifade edilmiştir. Bununla birlikte, VUK/MSUGT' de ise bazı kalemlere istinaden değerlendirme hükümlerine yer verilmediği aynı zamanda amortisman, kıdem tazminatı, değerlendirme ve reeskont

işlemlerinin ihtiyari olması gibi farklı sebeplerle hazırlanan finansla tabloların, BOBİ FRS'ye göre faydalı finansal bilginin özelliklerini taşımadığı belirtilmiştir.

Kaya (2019), Finansal durum tablosu unsurlarının ölçüm esasları açısından karşılaştırmalı olarak incelendiği çalışmada, ölçüm esasları TMS/TFRS, BOBİ FRS ve VUK/MSUGT'te yer alan hükümler kapsamında ele alınmıştır. Sonuç olarak TMS/TFRS ve BOBİ FRS'nin birbiriyle daha uyumlu olduğu ve VUK/MSUGT'nin vergi odaklı ölçüm esasını benimsenmesiyle diğer düzenlemelere göre daha farklı olduğu kanaatine varılmıştır.

Dinç ve Atabay (2019), çalışmada tekdüzen muhasebe sisteminde yer alan aksaklıklardan ve güncelleme yapılması gerekliliğinden bahsedilmiştir. Bunu yaparken öncelikle MSUGT bazı başlıklar, temel kavramlar, mali tablolar, hesap planı ve değerleme hükümleri yönünden ayrı ayrı incelenmiş ve eksiklikleri ifade edilerek konuyla ilgili önerilerde bulunulmuştur.

Önal ve Kılıç (2019), Finansal raporlama standartlarına uygun hesap planı taslağı ile mevcut hesap planının karşılaştırıldığı çalışmada, mevcut hesap planının TFRS ya da BOBİ FRS' uygun finansal tablolara direkt muhasebe sisteminden ulaşılabilme eksikliği sebebiyle taslak planın hazırlandığı ifade edilmiştir. Bununla birlikte her iki hesap planı finansal durum tablosu hesapları açısından karşılaştırılmıştır. Sonuç olarak taslak planın birçok yenilik getirdiği ve kullanılması halinde uygulamada tekdüzenin sağlanacağı ve denetimin kolaylaştıracağı ifade edilmiştir.

Karataş ve Bekçi (2019), MSUGT, TMS/TFRS ve BOBİ FRS açısından kavramsal çerçeve ve finansal tabloların sunuluşu standartlarının değerlendirildiği çalışmada karşılaştırma, kavramsal çerçeve ve finansal tabloların sunuşu, finansal raporlamanın amaçları, finansal bilginin özellikleri, finansal raporlama ilkeleri, finansal tablolarda olması gereken bilgiler ve ölçüm esasları açısından yapılmıştır. Sonuç olarak, BOBİ FRS'nin orta boy işletmeler açısından MSUGT ile benzerlik gösterdiği; büyük işletmeler açısından ise yakınsandığı ifade edilmiştir.

Özbek (2019), MSUGT ile finansal raporlama standartlarına uygun hesap planı taslağının maliyet hesapları açısından karşılaştırmanın yapıldığı çalışmada bazı hesap gruplarında önemli farklılık olduğu sonucuna varılmıştır. Farklılık olan hesap gruplarının daha fazla hesap sayısı içerdiği ve hesap açıklama kısımlarının daha ayrıntılı olduğu belirtilmiştir.

Kaplan (2020), Tekdüzen hesap planı ile taslak hesap planının karşılaştırıldığı çalışmada, her iki hesap planı arasında benzerliklerin ve farklılıkların olduğu belirtilmiştir. Mevcut durumda kullanılan hesap planında toplamda 250 hesap bulunurken, taslak hesap planında 476 tane hesap sayısına ulaşılacağı belirtilmiştir. Taslak hesap planına, mevcut hesap planının genel yapısına uyumlu boş hesap kodları kullanılarak yeni hesaplar eklendiği ifade edilmiştir. Ayrıca taslak hesap planında birçok hesap ve grup ismi muhasebe standartlarına uyumlu hale getirilmiştir.

2. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Finansal raporlama standartlarına uygun olarak hazırlanan taslak hesap planının da temel amaç, sunulan finansal bilginin ihtiyaca ve gerçeğe uygun, doğrulanabilir, karşılaştırılabilir ve

anlaşılabilirliğini artırmak ve muhasebeleştirme esnasında denetimin kolaylaştırılması ve tekdüzenin sağlanması olarak ifade edilmiştir. Bu sebeple, mevcut durumda kullanılan TDHP ile taslak hesap planı arasındaki farklılıkların ortaya konulması ifade edilen amaçların daha doğru bir şekilde ortaya konulmasında faydalı olacağı düşünülmektedir. Buna göre, temel sorunun finansal raporlama standartlarına uygun taslak hesap planının TDHP’de yer alan gelir tablosu hesapları ile karşılaştırılmalı bir şekilde değerlendirilecek olması, çalışmada doküman inceleme (nitel araştırma) yönteminin kullanılmasını gerekli kılmıştır. Çalışmada kamu gözetim kurumunun resmi web sayfasından alınan taslak hesap planında yer alan gelir tablosu hesapları ile mevcut hesap planında yer alan gelir tablosu hesapları karşılaştırılmış, belirlenen benzerlik ve farklılıklar ifade edilmeye çalışılmıştır. MSUGT’ye göre hazırlanmış TDHP ifadesi, çalışmanın ilerleyen kısımlarında anlam karışıklığı olmaması adına sadece kısaltma şekliyle kullanılacaktır.

3. BULGULAR VE TARTIŞMA

Çalışmada KGK tarafından yayımlanan finansal raporlama standartlarına uygun taslak hesap planı ile TDHP karşılaştırılması yapılmıştır. Karşılaştırmada kullanılan planlar öncelikle hesap sınıfları açısından daha sonra ise hesap grubu ve hesaplar açısından incelenmiştir.

3.1. “Hesap Sınıfı” Açısından Karşılaştırma

Finansal raporlama standartlarına uygun hazırlanan taslak hesap planına göre, işletmenin dönem net karının hesabında dikkate alınan gelir ve giderlerin izlendiği 6 numaralı hesap sınıfı MSUGT’ye göre hazırlanmış hesap planı arasında belli başlı farklılıklar vardır. İlk olarak ifade edilmesi gereken farklılık hesap sınıfı isminin daha kapsayıcı bir hale gelmiş olmasıdır. Şöyle ki; TDHP’de *Gelir Tablosu Hesapları* olarak belirlenen hesap sınıfı, taslak hesap planına göre, *Kar veya Zarar Tablosu Hesapları* olarak ifade edilmiştir. Bu farklılıkların en belirgin sebebi taslak hesap planına göre, hesap grubu sayısındaki artışlarla beraber işletme performansının daha kapsamlı bir şekilde belirlenebilecek olmasıdır. İfade edilen artışlar sadece şekil kapsamında değil, içerik açısından da büyük değişiklikleri beraberinde getirmiştir.

3.2. “Hesap Grupları ve Hesaplar” Açısından Karşılaştırma

Finansal raporlama standartlarına uygun hazırlanmış taslak hesap planı ve TDHP, hesap grupları açısından karşılaştırıldığında taslak planın daha ayrıntılı bir hale geldiği görülmektedir. Çalışmada hesap grupları ilk olarak içerik açısından değerlendirilmiş daha sonra da tablo olarak açıklanmıştır.

TDHP’de; 60 Brüt satışlar olarak isimlendirilen grup taslak planda “60 Brüt Satış Hasılatı” olarak ifade edilmiştir. Brüt satışlar hesap grubunun isim değişikliğine paralel olarak 61 hesap grubunun isminde de taslak plana göre değişiklik olmuş ve “61 Satış Hasılatında Yapılan İndirimler” olarak belirlenmiştir. TDHP’ye göre 63 hesap grubu doğrudan Faaliyet Giderleri olarak ifade edilirken; taslak planda “63 Esas Faaliyet Dönem Giderleri” ifadesi kullanılmıştır. 64 ve 65 hesap grupları TDHP’de Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir/Karlar Gider/Zararlar olarak ifade edilirken taslak planda 63 hesap grubuyla bağlantılı bir şekilde “64 Esas Faaliyetlerden Diğer Gelir ve Kazançlar” ve 65 Esas

Faaliyetlerden Diğer Gider Ve Zararlar İle Diğer Faaliyetlerden Gider Ve Zararlar” olarak belirlenmiştir. TDHP ile taslak hesap planı arasındaki önemli bir diğer farklılık ise 66-67-68 hesap grupları için söz konusudur. Şöyle ki; TDHP’de 66 hesap grubu doğrudan Finansman Giderleri olarak ifade edilmişken taslak planda “66 Finansal Gelirler” olarak belirlenmiştir. 67 hesap grubu TDHP’de Olağan Dışı Gelir ve Karlar için kullanılırken taslak hesap planında “67 Finansman Giderleri” olarak ifade edilmiştir. 68 hesap grubunda ise TDHP’de Olağandışı Gider ve Zararlar bu grupta yer alırken taslak hesap planında “68 Durdurulan Faaliyetler Gelir ve Karlar İle Gider ve Zararlar” isimli hesap grubuna yer verilmiştir. Kar ve zarar hesaplarının son grubu olan 69 hesap grubunda isim olarak herhangi bir değişiklik olmamış ve “69 Dönem Net Karı veya Zararı” olarak ifade edilmiştir.

Yapılan karşılaştırmada dikkat çeken bir diğer farklılık ise, taslak hesap planında hesap gruplarının isimleri TDHP’ye göre daha uzun tutulmuştur. Taslak hesap planındaki bu durum, kullanılacak hesap isimlerinin akılda kalıcılığını azaltabileceği gibi kayıt düzeninde karışıklığa da sebep olabilir.

Tablo 1: Hesap Gruplarının Karşılaştırılması

MSUGT’ ye göre Hesap Planı	Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hazırlanmış Taslak Plan
60 Brüt Satışlar	60 Brüt Satış Hasılatı
61 Satış İndirimler (-)	61 Satış Hasılatından Yapılan İndirimler (-)
62 Satışların Maliyeti (-)	62 Satışların Maliyetleri (-)
63 Faaliyet Giderleri (-)	63 Esas Faaliyet Dönem Giderleri (-)
64 Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Karlar	64 Esas Faaliyetlerden Diğer Gelir ve Kazançlar
65 Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar (-)	65 Esas Faaliyetlerden Diğer Gider ve Zararlar İle Diğer Faaliyetlerden Gider ve Zararlar (-)
66 Finansman Giderleri (-)	66 Finansal Gelirler
67 Olağandışı Gelir Ve Karlar	67 Finansal Giderler (-)
68 Olağandışı Gider Ve Zararlar	68 Durdurulan Faaliyetler Gelir ve Karlar İle Gider ve Zararlar
69 Dönem Net Karı veya Zararı	69 Dönem Net Karı veya Zararı

4.2.1. “60 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

60 grubundaki hesaplara bakıldığı zaman, 600 Yurtiçi Satışlar ve 601 Yurtdışı Satışlar hesaplarında herhangi bir değişiklik olmamasına rağmen 602 no.lu hesap isminde değişiklik olduğu görülmektedir. TDHP’ye göre çok daha kapsamlı olan Diğer Gelirler, taslak hesap planında “602 İhraç Kaydıyla satışlar” ismiyle daha daraltılmış bir ifadeyle yer almıştır. Bunun sebebi olarak TDHP’de olmayan, taslak hesap planında yer alan “603 Özel Üretim Bölgelerden Satışlar” ve “609 Diğer Satış Hasılatı” hesaplarının kullanılması gösterilebilir. Ayrıca, 609 Diğer Satış Hasılatı hesap açıklamasına bakıldığı zaman diğer gelirler kapsamında yer alan sübvansiyonların bu hesapta açıklanmış olması taslak hesap planındaki hesap kapsamının daralma gerekçesini ifade etmektedir.

Tablo 2: “60” Hesap Grubu ve Hesapların Karşılaştırılması

MSUGT’ ye göre Hesap Planı	Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hazırlanmış Taslak Plan
----------------------------	---

60 Brüt Satışlar

600 Yurtiçi Satışlar
601 Yurtdışı Satışlar
602 Diğer Gelirler

60 Brüt Satış Hasılatı

600 Yurtiçi Satışlar
601 Yurtdışı Satışlar
602 İhraç Kaydıyla Satışlar
603 Özel Üretim Bölgelerden Satışlar
609 Diğer Satış Hasılatı

4.2.2. “61 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

61 hesap grubu için yapılan karşılaştırmaya bakıldığı zaman her iki hesap planında hesap açısından herhangi bir farklılık olmadığı görülmektedir. Ancak 60 hesap grubundaki isim değişikliğine paralel olarak bu hesap grubunun adında da değişiklik olmuş ve “61 Satış Hasılatından Yapılan İndirimler” olarak ifade edildiği gözlenmiştir.

4.2.3. “62 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

62 hesap grubuna ve 620- 621 ve 623 no.lu hesap isimlerine bakıldığı zaman herhangi bir isim değişikliği olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte 622 no.lu hesap isminde satılan hizmet maliyeti yerine “622 Sunulan Hizmet Maliyeti” ismi kullanılmıştır. Buradaki sunulan hizmet ifadesi hizmetin, satışa değil de sunuma tabi olmasının yerinde bir kavram olduğunu göstermektedir. Bu hesabın işleyiş şekline bakıldığı zaman yine taslak hesap planında yer alan 155 Tamamlanmış Hizmet Maliyeti Hesabında izlenen hizmet maliyetleri, ilgili hizmet müşteriye sunulmuş bu hizmete ilişkin hasılat kaydedildiğinde “155 Tamamlanmış Hizmet Maliyetleri” hesabında yer alan tutarın, bu hesabın borcuna aktarıldığı ifade edilmiştir. (KGK, 2020, s. 134)

62 grubuna bakıldığı zaman yeni hesapların eklenmiş olduğu görülmektedir; “624 Dağıtılmayan Sabit Genel Üretim Giderleri” isimli, uygulanan geçerli finansal raporlama çerçevesi uyarınca, sabit genel üretim giderlerinin dönüştürme maliyetlerine dağıtılmasında normal kapasiteyi esas alan işletmeler tarafından, sabit genel üretim giderlerinin üretim birimlerine dağıtılmayan kısımlarının izlenmesinde kullanılan bir hesap olduğu açıklanmıştır.

“625 Stok Anormal Fire Kayıplar” hesabı stok maliyetine eklenmeyen ve gerçekleştikleri dönemde finansal tablolara gider olarak yansıtılması gereken üretim sürecinde veya stoklama sürecinde oluşan anormal fire ve kayıpların izlenmesinde kullanılır. “626 Stok Değer Düşüklüğü Karşılık Giderleri” hesabı ise stoklara ilişkin ayrılan değer düşüklüğü karşılık giderlerinin izlenmesinde, “627 Stoklara İlişkin Konusu Kalmayan Karşılıklar” hesabı daha önceki dönemlerde değer düşüklüğü hesaplanıp karşılık ayrılan stok kalemlerine ilişkin koşulların değişmesi nedeniyle, değer düşüklüğü riski ortadan kalkması durumunda iptal edilen karşılıkların izlenmesinde kullanılır. TDHP’de yer almayan taslak plandaki son hesap “629 Diğer Giderler” hesabıdır ve yukarıdaki hesapların kapsamına girmeyen giderleri için kullanılmaktadır.

Tablo 3: “62” Hesap Grubu ve Hesapların Karşılaştırılması

MSUGT’ ye göre Hesap Planı	Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hazırlanmış Taslak Hesap Planı
62 Satışların Maliyeti (-)	62 Satışların Maliyeti (-)
620 Satılan malullerin maliyeti (-)	620 Satılan malullerin maliyeti (-)

621 Satılan Ticari Malların Maliyeti (-)	621 Satılan Ticari Malların Maliyeti (-)
622 Satılan Hizmet Maliyeti (-)	622 <i>Sunulan Hizmet Maliyeti</i> (-)
623 Diğer Satışların Maliyeti (-)	623 Diğer Satışların Maliyeti (-)
	624 Dağıtılmayan Sabit Genel Üretim Giderleri (-)
	625 Stok Anormal Fire Kayıpları (-)
	626 Stok Değer Düşüklüğü Karşılık Giderleri (-)
	627 Stoklara İlişkin Konusu Kalmayan Karşılıklar (+)
	629 Diğer Giderler (-)

4.2.4. “63 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

Her iki hesap planına bakıldığı zaman TDHP’de 63 hesap grubu Faaliyet Giderleri olarak ifade edilirken; taslak hesap planda “63 Esas Faaliyet Dönemi Giderleri” ifadesi kullanılmış ve hesaplar açısından herhangi bir farklılık bulunmamaktadır.

4.2.5. “64 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

Taslak hesap planında, “64 Esas Faaliyetlerden Diğer Gelir ve Kazançlar” adıyla ifade edilen hesap grubu, işletmenin yaptığı mal ve hizmet satışlarından dolayı oluşan brüt satış hasılatı dışındaki esas faaliyet gelirlerinin izlendiği 640-644 no.lu hesaplardan oluşur. (KGK, 2020, s. 137) Taslak hesap planındaki ilgili hesap grubunun açıklamasına bakıldığı zaman, TDHP’den daha farklı bir içeriğe sahip olduğu görülmektedir. Şöyle ki; TDHP’de 64 grubunda yer alan ilk iki hesap işletmenin esas faaliyetleri dışında iştirakler ve bağlı ortaklıklardan elde edilen temettü geliri ile faiz ve diğer temettü gelirleri, temerrüt faizleri, kambiyo kârları, kira gelirleri, menkul kıymet satış kârları gibi diğer faaliyetlerden elde edilen olağan gelir ve kârlarından oluşmaktadır. Bununla birlikte, taslak hesap planındaki “640 Esas Faaliyet Alacaklarına İlişkin Vade Farkı Gelirleri ve Esas Faaliyetlerle İlgili Kur Farkı Kazançları” hesabı TDHP’de yer alan Faiz Gelirleri ve Reeskont Faiz Gelirleri Hesaplarını kapsayan açıklama içermekte ve bu iki hesap taslak hesap planında başka bir hesap olarak ifade edilmemektedir. Ayrıca TDHP’ de yer alan konusu kalmayan karşılıklara ve komisyon gelirlerine taslak planda da yer verilmiş ancak “641 Esas Faaliyet Alacaklarına İlişkin Konusu Kalmayan Karşılıklar”, “642 Esas Faaliyetlerle İlgili Komisyon Gelirleri” adlarıyla ve hesap kodlarıyla farklılık göstermiştir.

Taslak hesap planda TDHP’de göre farklılık gösteren bir diğer hesap “643 Tarımsal Faaliyetlerde Değerleme Artışları” hesabının taslak hesap planına eklenmiş olmasıdır. Bu hesap, satış maliyetleri düşülmüş gerçeğe uygun değer yöntemi kullanılarak ölçülen canlı varlıklar açısından bunların ilk kayda alınması sırasında ortaya çıkan kazançlar ile sonradan meydana gelen değer artışlarının ve canlı varlıklardan hasadı yapılan tarımsal ürünlerin ilk kayda alınması sırasında ortaya çıkan kazançların izlenmesinde kullanılacağı belirlenmiştir. (KGK, 2020, s. 138) Ayrıca bu hesapla ilgili olarak dönen varlıklar hesap sınıfında, TDHP’ de yer alan yıllara yaygın inşaat ve onarım maliyetleri daha önceden kullanılmamış olan 16 hesap grubuna çekilmiş ve 17 grubu taslak planda Canlı varlıklar

için ayrılmıştır. Bu durum Tarımsal Faaliyetlerde Değerleme Artışları hesabının kullanılma gerekçesini açıklamaktadır.

Taslak hesap planında 64 hesap grubunun kendi içerisinde iki bölüme (640-644/ 645-649) ayrıldığı daha önce ifade edilmişti. Bu ayırım esas faaliyetlerden ve diğer faaliyetlerden elde edilen gelir ve kazançları ayrı hesaplarda izlenmesini sağlamakla beraber, TDHP’de bu ayırma yer verilmemiş ve diğer olağan gelir ve karlar tek bir hesap içerisinde yer almıştır.

Taslak hesap planında 64 hesap grubunun ikinci kısmını 645-649 nolu hesaplar oluşturmaktadır. Bu aralıkta yer alan hesaplar işletmenin esas faaliyetleriyle ilişkilendirilemeyen ve finansal gelir niteliği taşımayan gelirlerinin izlendiği hesaplardan oluşmaktadır. (KGK, 2020, s. 139)

Taslak hesap planında “645 Öz kaynak yöntemiyle değerlendirilen yatırımların karlarından paylar” hesabı özkaynak yöntemiyle değerlendirilen bağlı ortaklık, iştirak, iş ortaklığı veya müştereken kontrol edilen işletme yatırımlarının dönem net kârlarından işletmeye düşen payların izlenmesinde kullanılır. Bu hesap TDHP’de ki 64 grubunun ilk iki hesabını kapsayan bir hesap içeriğine sahiptir. Bununla birlikte “646 Ortaklıklardaki yatırımlardan Sağlanan gelir ve Kazançlar” hesabı 645 nolu hesabın açıklamasına paralellik göstermesiyle beraber hangi gelir ve kazançların bu hesapta izleneceği açık bir şekilde ifade edilmiştir. Bu durumlar; Yatırımın özkaynak yöntemi kullanılarak ölçülmesi durumu, yatırımın birikmiş değer düşüklüğü, düşülmüş maliyet değeri üzerinden ölçülmesi durumu ve yatırımın gerçeğe uygun değer üzerinden ölçülmesi durumudur. (KGK, 2020)

Taslak planda ayrıca yatırım amaçlı gayrimenkullerden ve maddi ve maddi olmayan duran varlıkların satışından elde edilecek gelirler için ayrı birer hesap kullanılmıştır. “647 Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerden Elde Edilen Gelir Ve Kazançlar” hesabı yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin gerçeğe uygun değer artışlarının (gerçeğe uygun değer ile ölçülenler açısından), önceki dönemlerde ayrılan değer düşüklüğü karşılıklarının iptalinden ortaya çıkan konusu kalmayan karşılıkların (maliyet ile ölçülenler açısından), kira gelirlerinin ve satış kazançlarının izlenmesinde kullanıldığı belirtilmiştir. (KGK, 2020, s. 141) TDHP’de duran varlık satışı (yenileme amacıyla satılmaması halinde) diğer olağandışı gelir ve karlar hesabına kaydedilmesine karşılık; taslak planda “648 Maddi Ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar” hesabı hazırlanmış ve bu gelirlerin ilgili hesaba kaydedilmesi öngörülmüştür.

Ayrıca taslak planda 649 nolu hesap 64 grubunda belirtilen hesaplardan herhangi birinin kapsamına girmeyen işletmenin diğer faaliyetleri dolayısıyla elde ettiği gelir ve kazançların izlenmesi için kullanılan hesap olarak ifade edilmiştir. (KGK, 2020, s. 141)

Tablo 4: “64” Hesap Grubu ve Hesapların Karşılaştırılması

MSUGT’ ye göre Hesap Planı	Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hazırlanmış Taslak Plan
64 Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Karlar	64 (640-644) Esas Faaliyetlerden Diğer Gelir ve Kazançlar
640 İştiraklerden Temettü Gelirleri	640 Esas Faaliyet Alacaklarına İlişkin Vade Farkı Gelirleri ve Esas Faaliyetlerle İlgili Kur Farkı Kazançları

641 Bağlı Ortaklıklardan Temettü Gelirleri	641 Esas Faaliyet Alacaklarına İlişkin Konusu Kalmayan Karşılıklar
642 Faiz Gelirleri	642 Esas Faaliyetlerle İlgili Komisyon Gelirleri
643 Komisyon gelirleri	643 Tarımsal Faaliyetlerde Değerleme Artışları
644 Konusu Kalmayan Karşılıklar	644 Esas Faaliyetlerden Çeşitli gelir kazançlar
645 Menkul Kıymet Satış Karları	64 (645-649) Diğer Faaliyetlerden gelir ve kazançlar
646 Kambiyo karları	645 Öz Kaynak Yöntemiyle Değerlenen Yatırımların Karlarından Paylar
647 Reeskont Faiz Gelirleri	646 Ortaklıklardaki Yatırımlardan Sağlanan Gelir Ve Kazançlar
648 Enflasyon Düzeltme Karları	647 Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerden Elde Edilen Gelir ve Kazançlar
649 Diğer Olağan Gelir ve Karlar	648 Maddi Ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar
	649 Diğer Faaliyetlerden Çeşitli Gelir ve Kazançlar

4.2.6. “65 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

64 grubunda yer alan gelir ve kazançlar hesabının 65 grubunda gider ve zararlar açısından aynı çerçevede değerlendirilmesinden dolayı, çalışmada tekrara düşmemek adına 65 hesap grubu için yeni bir açıklama yapılmamıştır.

4.2.7. “66 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

TDHP ile taslak planın karşılaştırılmasında önemli bir farklılık ise 66 grubu için söz konusudur. TDHP’ de 66 grubu Finansman giderini oluştururken aynı grup taslak planda Finansal Gelirleri oluşturmaktadır. Bu durum taslak hesap planının kullanılmaya başlamasıyla alışılmış kayıt sisteminde karışıklıklara sebep olabilir. Ayrıca TDHP’ de yer alan 66 grubundaki finansal giderlerin taslak hesap planında 67 Finansal Giderleri grubuna taşınmasına yol açmıştır.

Hesap grupları ile ilgili yapılan karşılaştırma sonucunda 66 hesap gruplarının isimlerinde önemli değişiklikler olduğu gözlenmiştir. Bu hesap grubu bazındaki değişikliklerin kullanılan hesaplar açısından da önemli farklıklar meydana getirdiği söylenebilir. Özellikle karşılaştırma yapılan hesap planları içerisinde 66-67 gruplarında doğrudan gelir gider kavramlarındaki değişiklik hesap isimlerine ve işleyiş şekillerine de etki etmiştir. 66 grubundaki hesaplara genel olarak bakıldığında zaman her bir gelir kalemi için ayrı bir hesap kullanıldığı görülmektedir. Taslak hesap planına göre bu grup içerisinde yer alacak olan gelirler belirlenmiştir. Bu gelirler (KGK, 2020, s. 146);

- Finansal varlıklardan sağlanan faiz gelirleri, satış karları, değer artış kazançları, kar payı gelirleri vb. gelir ve kazançlar,
- Diğer hesaplarda izlenmeyen kur farkı kazançları,
- Finansal yükümlülüklerden kaynaklanabilecek ve finansal giderlerde bir düzeltme olarak dikkate alınmayan çeşitli kazançlar (örneğin TFRS’yi uygulayan işletmeler açısından finansal teminat sözleşmelerine ilişkin değer düşüklüğü kazançları),

- Türev araçlardan ortaya çıkan ancak borçlanma maliyetlerine yönelik düzeltme olarak dikkate alınmayan ve esas faaliyetlerden ya da diğer faaliyetlerden gelir ve kazançlarda izlenmeyen gelir ve kazançlar,
- İşletmenin sahip olduğu net parasal pozisyon nedeniyle enflasyon karşısında satın alma gücünde meydana gelen artışlar olarak ifade edilmiştir.

Ayrıca burada yer alan gelir hesapları için herhangi bir özellikli açıklama yapılmamış sadece dönemde ortaya çıkan kur farkı kazançlarının izlenmesinde kullanılan “664 Kur Farkı Kazançları” hesabında ticari alacak ve borçlara ilişkin kur farkı kazançları, borçlanma maliyetlerinde düzeltme olarak dikkate alınan kur farkı kazançları ve finansal tabloların çevriminden kaynaklanan kur farkı kazançları bu hesapta izlenmemiş olup, onun yerine 640 ve 670 no.lu hesaplarda izlenmesi gerektiği ifade edilmiştir.

Tablo 5: “66” Hesap Grubu ve Hesapların Karşılaştırılması

MSUGT’ ye göre Hesap Planı	Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hazırlanmış Taslak Plan
66 Finansman Giderleri (-)	66 Finansal Gelirler
660 Kısa vadeli borçlanma giderleri (-)	660 Mevduat Faiz Gelirleri
661 Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	661 Menkul Kıymet Yatırımlarından Faiz Gelirleri
	662 Diğer Alacaklara İlişkin Vade Farkı Gelirleri
	663 Diğer Faiz Gelirleri
	664 Kur Farkı Kazançları
	665 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Değer Artış Kazançları
	666 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Diğer Gelir ve Kazançlar
	667 Türev Araçlardan Sağlanan Kazançlar
	668 Diğer Finansal Gelirler
	669 Net Parasal Pozisyon Kazançları (Enflasyon Düzeltmesi Kârları)

4.2.8. “67 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

TDHP’de 67 grubunda yer alan olağandışı gelir ve karlara karşılık taslak planda “67 Finansal Giderler” grubunu oluşturduğu görülmektedir. TDHP’ de 66 grubunda yer alan kısa ve uzun vadeli borçlanma maliyetleri taslak hesap planında 67 grubunda yer almıştır. Ayrıca taslak plandaki 66 grubuna paralel olarak kullanılan gelirlerin gider karşılıkları bu grupta ifade edilmiştir.

Taslak plana göre, 67 grubunda izlenen gider ve zararlar açık bir şekilde ifade edilmiştir. Bunlar (KGG, 2020, s. 150);

- İşletmenin finans kuruluşlarından, kiralama işlemlerinden ve para ya da sermaye piyasalarından borçlandığı tutarlarla ilgili olarak katlandığı ve varlıkların maliyetine dâhil edilmeyen faiz, kur farkları, kredi komisyonları ve benzeri diğer giderler,
- Finansal yükümlülüklerle ilgili diğer kur farkı zararları (ticari borçlardan kaynaklananlar hariç),
- Finansal yükümlülüklerden kaynaklanan yukarıdakilerin kapsamına girmeyen diğer çeşitli kayıplar (örneğin TFRS’yi uygulayan işletmeler açısından finansal teminat sözleşmelerine ilişkin değer düşüklüğü zararları),
- Vadeli mevduatlar, ticari olmayan alacaklar, menkul kıymet yatırımları ve nakit ve nakit benzerleri gibi finansal varlıklardan kaynaklanan gerçeğe uygun değer azalışları, kur farkı zararları, dönemde ayrılan değer düşüklüğü karşılık giderleri, satış zararları gibi gider ve zararlar ile dönemde ayrılan karşılık tutarının aynı hesap dönemi içerisindeki iptalinden ortaya çıkan kazançlar
- Esas faaliyetlerden ya da diğer faaliyetlerde izlenmeyen; türev araçlardan ortaya çıkan gider ve zararlar ile borçlanma maliyetlerine yönelik düzeltme olarak dikkate alınan gelir ve kazançlar,
- İşletmenin sahip olduğu net parasal pozisyon nedeniyle enflasyon karşısında satın alma gücünde meydana gelen azalışlardır.

Taslak hesap planında 67 hesap grubunda da 66 grubunda olduğu gibi hesaplar açısından herhangi bir özellikli açıklama yapılmamış sadece, işletmenin esas faaliyetleri dolayısıyla ortaya çıkan borçlarından kaynaklanan vade farkı ve kur farkı zararlarının 650 no.lu hesapta izlendiği ayrıca işletmenin bağlı ortaklık, iştirak, iş ortaklığı ve müştereken kontrol edilen işletme yatırımları gibi finansal varlıkları dolayısıyla ortaya çıkan gider ve zararlarının ise 65 (655-659) hesap grubunda izleneceği ifade edilmiştir.

Tablo 6: “67” Hesap Grubu ve Hesapların Karşılaştırılması

MSUGT’ ye göre Hesap Planı	Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hazırlanmış Taslak Plan
67 Olağandışı Gelir Ve Karlar	67 Finansal Giderler (-)
671 Önceki dönem gelir ve karları	670 Kısa Vadeli Finansal Borçlanma Maliyetleri (-)
	671 Uzun Vadeli Finansal Borçlanma Maliyetleri (-)
679 Diğer olağandışı gelir ve karlar	672 Diğer Borçlara İlişkin Vade Farkı Giderleri (-)
	673 Diğer Faiz Giderleri (-)
	674 Kur Farkı Zararları (-)
	675 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Değer Azalış Zararları (-)
	676 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Diğer Gider ve Zararlar (-)

	677 Türev Araçlardan Kaynaklanan Zararlar (-)
	678 Diğer Finansal Giderler (-)
679 Diğer olağandışı gelir ve karlar	679 Net Parasal Pozisyon Zararları (Enflasyon Düzeltme Zararları) (-)

4.2.9. “68 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

TDHP ile taslak hesap planı karşılaştırmasında göze çarpan bir diğer farklılık ise 68 grubundaki farklılıklardır. Ancak taslak planda açıklanan bu grubun sadece TFRS’yi uygulayan işletmeler tarafından kullanılacağı ifade edilmiştir. Her iki hesap planına göre karşılaştırma yapıldığında 68 grubu TDHP’ye Olağandışı Gider ve Zararlar olarak ifade edilirken; taslak hesap planda “68 Durdurulan Faaliyetler Gelir ve Karları ile Gider ve Zararları” olarak ifade edilmiştir. İlgili grup karşılaştırmasındaki dikkat çeken başka bir farklılık ise taslak hesap planının da hem gelir hem de gider özelliği taşıyan hesapların aynı grup içerisinde yer alması olmuştur.

TDHP’de grup açıklamasına bakıldığında zaman İşletmenin günlük olağan faaliyetlerinden bağımsız olan ve bu nedenle sürekli ve düzenli olarak ortaya çıkma ihtimali olmayan işlem ve olaylardan kaynaklanan gider ve zararların yer aldığı hesap grubu olarak ifade edilmiştir (GİB, 2020). Taslak hesap planında ise, TFRS 5’de tanımlanan durdurulan faaliyetlerin dönem karını oluşturan temel gelir ve giderler ile durdurulan faaliyet niteliğindeki varlıkların ya da elden çıkarılacak grubun (grupların) satış maliyetleri düşülmüş gerçeğe uygun değeri ile defter değerinden düşük olanı üzerinden ölçülmesi ya da elden çıkarılması sonucu ortaya çıkan vergi öncesi kazanç ve kayıpların izlendiği hesap grubu olarak ifade edildiği belirtilmiştir. (KGK, 2020, s. 155).

Grup hesaplarına bakıldığında zaman TDHP’de 680 no.lu hesabın Çalışmayan Kısım Gider ve Zararları oluştururken taslak hesap planında “680 Durdurulan Faaliyetler- Net Satış Hasılatı” isimli hesabı oluşturmaktadır. Her iki hesap adında ve içeriğinde farklılık olduğu görülmektedir. THPD’de üretimle ilgili giderlerden çalışmayan döneme ve kısımlara ait *giderlerin* kaydedilmesi esas alınmışken; taslak hesap planında, işletmenin durdurulan faaliyetlerine ilişkin müşterilerine yaptığı esas faaliyet konusunu oluşturan mal satışları ve hizmet sunumları dolayısıyla ortaya çıkan brüt hasılatında iskontolar, iadeler, puanlar, fiyat avantajı, teşvikler gibi nedenlerle yapılan indirimlerden sonra ulaşılan *net satış hasılatının* izlenmesinde kullanılacağı ifade edilmiştir. Ancak taslak hesap planında 682 Durdurulan Faaliyetler – Gider ve Zararlar hesabı TDHP’deki çalışmayan kısım ve gider ve zararlar hesabını karşılamaktadır. Yine hesap planlarına bakıldığında zaman TDHP’de olmayan “687 Durdurulan Faaliyetlere İlişkin Değer Artış ve Satış Kazançları” ile “688 Durdurulan Faaliyetlere İlişkin Değer Azalış ve Satış Zararları” hesaplarının taslak planda yer aldığı görülmektedir.

Tablo 7: “68” Hesap Grubu ve Hesapların Karşılaştırılması

MSUGT’ ye göre Hesap Planı	Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hazırlanmış Taslak Plan
----------------------------	---

68 Olağandışı Gider Ve Zararlar	68 Durdurulan Faaliyetler Gelir ve Karlar İle Gider ve Zararlar
680 çalışmayan kısım gider ve zararları	680 Durdurulan Faaliyetler – Net Satış Hasılatı
	681 Durdurulan Faaliyetler – Diğer Gelir ve Kazançlar
681 Önceki Dönem Gider ve Zararları (-)	682 Durdurulan Faaliyetler – Gider ve Zararlar (-)
689 Diğer olağandışı gider ve zararlar	687 Durdurulan Faaliyetlere İlişkin Değer Artış ve Satış Kazançları
	688 Durdurulan Faaliyetlere İlişkin Değer Azalış ve Satış Zararları (-)

4.2.10. “69 Hesap Grubu” ve Hesaplar Açısından Karşılaştırma

Her iki hesap planın göre karşılaştırılacak son grup 69 hesap grubudur. Taslağa göre bu grup, sürdürülen ve durdurulan faaliyetlere ilişkin dönem kar veya zararının izlendiği hesaplardan oluşur. İlgili grup hesaplarına bakıldığı zaman ilk göze çarpan farklılık 690 no.lu hesabın ismindeki değişikliktir. TDHP’ye göre dönem net karı veya zararı olarak ifade edilen hesap, taslak hesap planına göre “690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı veya Zararı” olarak ifade edilmektedir. Ancak taslak plandaki hesap açıklamasına bakıldığı zaman durdurulan faaliyetlere ilişkin kar veya zararın ayrı olarak gösterilmediği durumda işletmenin tüm faaliyetlerinden ortaya çıkan kar veya zarar bu hesapta gösterildiği anlaşılmaktadır. Bu durumda bu hesabın ismi TDHP ile aynı olur ve 690 Dönem Karı veya Zararı olarak kullanılır. (KGK, 2020, s. 157) TDHP’de Dönem karı vergi ve diğer yasal yükümlülükler karşılıkları adıyla yer alan 691 no.lu hesap taslak planda “691 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı Yasal Vergi Gideri” adıyla yer almış ve durdurulan faaliyetlere ilişkin dönem kar veya zararın ve bunlara ilişkin vergi giderlerinin ayrı olarak gösterilmediği durumda, bu hesabın ismi “691 Dönem Karı Yasal Vergi Gideri” olarak kullanılabilirdiği ifade edilmiştir. (KGK, 2020, s. 158)

TDHP’de 692 no.lu hesapta dönem karı veya zararı hesabı yer alırken taslak planda “692 Sürdürülen Faaliyetler Ertelenmiş Vergi Gelir – Gider Etkisi” hesabı yer almaktadır. Taslak planda 69 grubunda diğer iki hesapta da ifade edildiği gibi sürdürülen faaliyetler ifadesi durdurulan faaliyetlere ilişkin dönem kar veya zararın ve bunlara ilişkin vergi giderlerinin ayrı olarak gösterilmediği durumda, bu hesabın ismi “692 Ertelenmiş Vergi Gelir-Gider Etkisi” olarak kullanılabilirdiği belirtilmiştir.

TDHP’de 693-696 no.lu hesaplar boş bırakılmışken taslak planda dönem net karı zararı 693 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Net Karı veya Zararı hesabında yer almıştır. Ayrıca işletmede durdurulan faaliyetlere ilişkin dönem kar veya zararın ve bunlara ilişkin vergi giderlerinin ayrı olarak gösterilmediği durumda ise bu hesap yerine doğrudan “699 Dönem Net Kar veya Zararı” hesabı kullanılabilirdiği ifade edilmiştir.

Taslak hesap planında 69 grubunda yer alan diğer hesaplar TFRS uygulan işletmeler için kullanılan hesaplar olarak belirtilmiştir.

Tablo 8: “69” Hesap Grubu ve Hesapların Karşılaştırılması

MSUGT’ ye göre Hesap Planı	Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hazırlanmış Taslak Plan
69 Dönem Net Karı veya zararı 690 Dönem Kârı Veya Zararı	69 Dönem net karı veya zararı 690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı veya Zararı
691 Dönem Kârı Vergi Ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılıkları(-)	691 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı Yasal Vergi Gideri (-)
692 Dönem Net Kârı Veya Zararı	692 Sürdürülen Faaliyetler Ertelenmiş Vergi Gelir – Gider Etkisi (±)
697 Yıllara Yaygın İnşaat Ve Enflasyon Düzeltme Hesabı	693 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Net Karı veya Zararı
698 Enflasyon Düzeltme Hesabı	694 Durdurulan Faaliyetler Dönem Karı veya Zararı 695 Durdurulan Faaliyetler Dönem Karı Yasal Vergi Gideri (-) 696 Durdurulan Faaliyetler Ertelenmiş Vergi Gelir – Gider Etkisi (±)
	697 Durdurulan Faaliyetler Dönem Net Karı veya Zararı
	699 Dönem Net Kar veya Zararı

SONUÇ VE ÖNERİLER

Muhasebenin işletmeler açısından ortak kullanım dili ve işletmelerin temel yapı taşlarından biri olması muhasebedeki standartlaşmanın önemini açıkça göstermektedir. Türkiye’nin küreselleşen dünyada, ekonomik faaliyetlerde aktif rol sahibi olması, sürekli gelişme ve iyileştirme çalışmalarını da beraberinde getirmiştir. Türkiye’nin bu isteği, uluslararası standartlara paralel yeni standartlar hazırlamasının yolunu açmış ve KGK tarafından yeni standartların hazırlanmasını sağlamıştır. Hazırlanan bu standartlar ilk olarak belirli gruplar tarafından kullanımı zorunlu olsa da zaman içerisinde standartların kullanım alanı genişletilmiştir. Ayrıca sunulan finansal bilgin niteliğinin artırılması amacıyla, kullanılan hesaplarda ve muhasebeleştirmede tekdüzenin sağlanması ve denetimin kolaylaştırılması amacıyla finansal raporlama standartlarına uygun taslak hesap planı yayımlanmıştır.

Finansal raporlama standartlarına uygun taslak planın hazırlanmasıyla KGK tarafından yeni hesap grupları ve hesaplar eklendiği ifade edilmiştir. Bu durum hali hazırda kullanılan MSUGT’ye uygun TDHP ile taslak hesap planı arasında karşılaştırma yaparak farklılıkların ortaya konulmasını gerekli kılmıştır.

Çalışmada birçok hesap açısından isim ve içerik farklılığı olmuş olsa da en dikkat çeken farklılığın taslak hesap planda yeni hesap gruplarının ve yeni hesapların konulmuş olması söylenebilir. Bu farklılık özellikle 64 ve 65 grubunda esas faaliyet ve diğer faaliyetlerden kaynaklanan gelir/kazanç ve gider/zarar ayırımına tabi tutulmuş olmasından kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte taslak planda 66

grubu da TDHP'den farklı olarak finansal gelirlere yer verilmiş ve finansal giderler için 67 hesap grubu kullanılmıştır. Ayrıca taslak hesap planında 68 hesap grubu hem gelir/kazançları hem de gider/zararları içermesiyle birlikte, TFRS uygulayan işletmeler tarafından kullanılacağı ifade edilmiştir.

Her iki hesap planına göre yapılan karşılaştırmada, 69 hesap grubundaki farklılık taslak planda hesapların sürdürülen faaliyetler ve durdurulan faaliyetler açısından ele alınmış olmasıdır. Şöyle ki; sürdürülen faaliyetlerle ilgili dönem karı veya zararı, vergi giderleri, ertelenmiş vergi gelir gider etkisi ve dönem net karı veya zararı için ayrı hesaplar kullanılırken durdurulan faaliyetler içinde ayrı hesapların kullanılması öngörülmüştür.

Her iki hesap planına bakıldığında, temel farklılığın taslak hesap planında daha fazla hesabın yer almış olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, taslak hesap planında mevcut hesap planında kullanılan hesap isimlerinde de değişiklik olmuştur. Ayrıca taslak hesap planında bazı hesap isimlerinin çok uzun olmasının gözlenmesiyle birlikte bu durumun kullanıcılar açısından sorun oluşturabileceği düşünülmektedir. Ancak hazırlanan taslak hesap planının daha ayrıntılı ve kapsamlı bilgiler içermesiyle yeni taslak planının, hem daha geniş kullanım alanı bulacağı hem de uygulamada daha büyük kolaylık sağlayacağı öngörülmektedir.

KAYNAKÇA

- Dinç, E., & Atabay, E. (2019). Tekdüzen Muhasebe sisteminde Gerçekliği Bozan Hükümler ve Güncelleme İhtiyacı. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 179-192.
- Doğan, A. (2017). Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı ile TMS/TFRS Karşılaştırması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 770-786.
- Doğan, A. (2018). Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı ile VUK/MSUGT Karşılaştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 115-132.
- Ergin, N. E. (2016). Vergi Mevzuatı ile TMS/TFRS'nin Değerleme Ölçüleri Açısından Karşılaştırılması. *Vergi Dünyası*, 9-21.
- Gençoğlu, Ü. G. (2017). Temel Konularda BOBİ FRS ve TMS/TFRS Karşılaştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 1-24.
- GİB. (2020, Ocak 28). *Gelir İdaresi Başkanlığı*. Gelir İdaresi Başkanlığı: <https://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuatek/eski/muhsisteb1ekmuh5c.htm> adresinden alındı
- Gökçen, G., Öztürk, E., & Güleç, F. (2018). BOBİ FRS VE TFRS'nin Finansal Raporlara Etkileri Açısından Karşılaştırılması. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 437-438.
- Kaplan, A. (2020). Hesap Planı Değişimi Üzerine Bir İnceleme: Tek Düzen Hesap Planı ve Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Taslak Hesap Planı Karşılaştırması. *Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi*, 103-129.
- Karataş, N., & Bekçi, İ. (2019). MSUGT, TMS/TFRS Ve BOBİ FRS Açısından Kavramsal Çerçeve Ve Finansal Tabloların Sunuluşu Standartlarının Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 12(3), 857-884.
- Kaya, H. P. (2019). Finansal Durum Tablosu Unsurlarının Ölçüm Esasları Açısından Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 12(3), 835-855.
- KGK. (2020, Ocak 28). *Kamu Gözetim Kurumu Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu*. https://www.kgk.gov.tr/https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TFRS/EK2_Finansal%20Raporlama%20Standartlar%C4%B1na%20Uygun%20Hesap%20Plan%C4%B1%20Tasla%C4%9F%C4%B1.pdf adresinden alındı (28.01.2020)

- Önal, S., & Kılıç, İ. (2019, Nisan). Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı İle Mevcut Tek Düzen Planının Karşılaştırılması. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(91), 71-97.
- Özbek, C. Y. (2019). Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği İle Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağının Maliyet Hesapları Açısından Karşılaştırımlı Değerlendirilmesi. *The Journal of Accounting And Finance*, 355-376.
- şen, İ. K., & Özbirecikli, M. (2018). BOBİ FRS'nin Muhasebe Uygulamalarına Getirdiği Değerlikler: BOBİ FRS, TMS/TFRS ve Mevcut Muhasebe Sistemi Çerçevesinde Bir İnceleme . *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları dergisi*, 462-484.

Derleme

Gönderilme Tarihi: 6 Nisan 2021; Revize Edilmiş Hali: 30 Nisan 2021; Kabul Tarihi: 24 Haziran 2021

KAMU YÖNETİMİ DİSİPLİNİNDE YÖNETİM-SİYASET AYRIMINA YÖNELİK BİR TENKİT: SİYASETNAME'LERDE YÖNETİM DÜŞÜNCESİ

Fikret KARAKOÇ¹

Öz

Kamu yönetimi disiplini siyaset alanından ayrılarak ayrı bir disiplin olarak ortaya çıkmıştır. Yönetim-siyaset ayrımı kamu yönetimi disiplinine yön veren temel unsurlar arasındadır. Yönetim-siyaset ayrımına göre; yönetim işletme temelli, kar amaçlı ve değerleri dışlayan teknik bir alandır. Üstelik politika belirleme ve uygulama süreçlerini ayırtmaktadır.

Buna karşılık, Siyasetname metinlerinde yönetim ve siyaset beraber ele alınmıştır. Siyasetname metinlerinde yer alan yönetim geleneğine göre; yönetim kamuya hizmet verme amacına uygun bir şekilde işlemektedir. Siyasetname metinlerinde, toplumsal düzen ve devletin bekası için toplumsal, tarihsel ve kültürel değerler gözetilmektedir. Ayrıca devlet yönetimi; adalet temelli, ahlaki ve faziletli bir yönetim-siyaset ilişkisine dayandırılmıştır. Bu çerçevede yönetim-siyaset ayrımına bir tenkit olarak Siyasetname metinleri bütüncül, ahlaki ve değerleri gözetilen bir yönetim-siyaset ilişkisini benimsemiştir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Yönetimi, Yönetim, Siyaset, Siyasetname

A CRITICISM OF THE ADMINISTRATION-POLITICAL DISTRIBUTION IN THE PUBLIC ADMINISTRATION DISCIPLINE: ADMINISTRATION THOUGHT IN SİYASETNAME'S

Abstract

The discipline of public administration left the field of politics and emerged as a separate discipline. The administration-politics distinction is among the basic elements that shape the public administration discipline. According to the administration-politics distinction; administration is a business-based, profit-oriented technical field that excludes values. Moreover, it separates the policy making and implementation processes.

On the other hand, administration and politics were discussed together in the texts of Siyasetname. According to the management tradition in the texts of Siyasetname; the administration operates in accordance with the purpose of serving the public. In the texts of Siyasetname; social, historical and cultural values are taken into consideration for the survival of the social order and the state. In addition, state administration; It is based on a justice-based, moral and virtuous management-politics relationship. In this framework, as a criticism of the distinction between administration and politics, the texts of Siyasetname have adopted a holistic administration-politics relationship that takes moral and values into consideration.

Keywords: Public Administration, Administration, Politic, Siyasetname

GİRİŞ

Devletin sevk ve idaresine yönelik olarak sosyal bilim alanlarından söz etmek mümkündür. Özellikle siyaset bilimi ve kamu yönetimi bu konuda dikkat çeken önemli alanlardır. Siyaset biliminin tarihsel geçmişi ilk çağa kadar uzanmaktadır. Eski Yunan'dan günümüze süre gelen devletin yönetim anlayışına yönelik ileri sürülen kuram, teori ve öğretiler siyaset biliminin bünyesinde ilerlemiştir.

¹ Öğretim Görevlisi, Bayburt Üniversitesi, Adalet Meslek Yüksekokulu, Mülkiyet Koruma ve Güvenlik, Sosyal Güvenlik Programı, fikretkarakoc@bayburt.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7974-3103

Buna karşılık kamu yönetimi ise 1887 yılında Woodrow Wilson'un "İdarenin İncelenmesi" adlı çalışması ile siyasetten ayrı bir disiplin olarak başlangıç aşamasını gerçekleştirmiştir. Ancak genç bir disiplin olmasına rağmen eski çağlarda devletin sevk ve idaresinin kamu yönetiminden bağımsız olduğu düşünülemez. Çünkü devlet mekanizmasının işlevsel ve yapısal duruşu ile kamuya hizmet verme düşüncesi doğrudan kamu yönetimi ile ilgilidir. Bu noktada kamu yönetimi disiplininin ortaya çıkışından itibaren birçok bunalım, kriz ve sorunla karşı karşıya kaldığı ileri sürülebilir.

Kamu yönetimi disiplininin karşılaştığı krizlerinin anlaşılması için yönetim ve siyaset ilişkisi büyük önem arz etmektedir. Bu sebepten dolayı çalışmada ilk olarak kamu yönetimi kavramı ve bu disiplinin tarihsel ve kuramsal gelişim çizgisine bakılacaktır. Buna ek olarak kamu yönetimi disiplinde yaşanan kriz ve bunalımların temeli olarak süre gelen yönetim-siyaset ilişkisine dair düşünsel temeller çözümlenecektir. Çalışmanın kalan kısmında, siyasetnamelerin yönetim düşüncesi ele alınacaktır. Kamu yönetimi disiplininin temelinde yer alan "yönetim-siyaset ayrımı" yaklaşımına yönelik Siyasetname metinleri doğrultusunda bir tenkit sunulmaya çalışılacaktır. Yani etnografi yöntemi ile kamu yönetimi disiplininde yönetim-siyaset ilişkisine yönelik temel yaklaşımlar ortaya konulacak ve bu yaklaşımlara karşılık Siyasetnamelerin yönetim düşüncesi ile tenkit niteliğinde karşılık verilmek istenecektir.

1.KAMU YÖNETİMİ KAVRAMI

Kamu yönetimi kavramı; amme idaresi kavramına karşılık gelmekte ve kamu hizmetlerini yürüten idari mekanizmayı nitelemektedir. Kamu yönetiminin yapısal ve işlevsel boyutları vardır. Bu yönü ile kamu yönetimi; işlevsel olarak kamu politikası kararlarının uygulanma süreci ile ilgili iken yapısal olarak ise devletin örgütsel görünümüne karşılık gelmektedir (Turan ve Şahin, 2019: 55-56). İşlevsel ve yapısal boyutu ile kamu yönetimi; devlet ve toplum düzenini sağlama noktasında temel bir araç niteliğine sahiptir.

Kamu yönetimi; devlette veya devlete bağlı kuruluşlarda karar ve eylem verme yetkisine sahip olan kişilerin tümüne karşılık gelmektedir (Bozkurt, Ergun ve Sezen, 1998: 133). Benzer bir şekilde kamu yönetimi; devlet erkleri arasından yürüme organı yani devletin idari yapısına nitelemektedir (Simon, Smithburg ve Thompson, 1980: 4). Son olarak, kamu yönetiminin uygulamaya dönük bir alan olması sebebi ile sanatsal; örgütsel yapı ve sorunları incelemesi sebebi ile bilimsel boyutu olduğu da söylenebilmektedir (Ergun ve Polat, 1978: 6-7).

2.KAMU YÖNETİMİ DİSİPLİNİN TARİHSEL VE KURAMSAL İZDÜŞÜMÜ

Kamu yönetiminin tarihsel kökenini çok eskilere götürmek mümkündür. İyi bir devletin nasıl olması gerektiği, iyi bir yöneticinin vasıflarının neler olması gerektiği, devlet yönetiminin incelikleri gibi görüşler kamu yönetiminin düşünsel zeminini oluşturan yaklaşımlardır. Söz konusu bu yaklaşımlara bakıldığında; Konfüçyüs, Sokrates, Platon, Aristo, Machiavelli, İbn-i Haldun, Nizam'ül Mülk, Yusuf Has Hacip, Defterdar Sarı Mehmet Paşa ve Koçi Bey gibi önemli düşünürler ve devlet adamları görüşler vermiştir (Eryılmaz, 2010: 10).

Ancak kamu yönetiminin bir araştırma alanı haline gelmesi 16. ve 17. yüzyılda Kıta Avrupası'nda gerçekleşmiştir. Özellikle Almanya'da Kameral Bilimler, Fransa'da Yönetim Okulu disiplininin araştırma sahasına yönelik önemli fikirler vermiştir (Şahin, 2014: 309).

Kamu yönetiminin bir disiplin olarak başlangıcı, Woodrow Wilson'un 1887 tarihli "The Study of Administration" (İdarenin İncelenmesi) adlı çalışmasına dayandırılmaktadır. Wilson'a (2018: 64) göre; "idare alanı bir iş alanıdır. Siyasetin telaş ve tartışmalarından uzaktır". Wilson bu görüşü ile "yönetim-siyaset ayrılığı" anlayışını ileri sürmüştü ve kamu yönetimini ayrı bir disiplin olması doğrultusunda bir başlangıç yapmıştır. Ancak kamu yönetimi disiplinin kökenine dair takım tartışmaların olduğu söylenebilmektedir. Çünkü Wilson'un (2018: 52-59) idare bilimini (kamu yönetimi) binlerce yıl öncesine dayandırması ve bilimin Kıta Avrupası'nda geliştirildiğine yönelik ifadeleri disiplinin kökenine ilişkin sorunların varlığına işaret etmektedir. Özellikle Fransız yazını ve Alman idealizmi kamu yönetiminin disiplin haline gelmesi noktasında önemli bir unsur olmalarına rağmen arka planda kalmışlardır (Heper, 1972: 41-42; Karasu, 2004: 241-242). Buna ek olarak Doğu toplumlarının devlet geleneğini ve yönetim tarzı disiplinin kapsamında gereğinden çok az yer edinebilmiştir.

Öte yandan, kamu yönetimi disiplinin oluşumuna ve tarihsel seyrine yön veren iki kuram daha vardır. Bunlar; Frederick W. Taylor'un bilimsel yönetim kuramı, Max Weber'in bürokrasi kuramıdır. Taylor; (2016) bilimsel yönetim kuramıyla üretim ve yönetim sürecinde yaşanan verimsizlikleri ortadan kaldırma amacındadır. Bundan dolayı Taylor, bilimsel yönetim ile en iyi sonucu ortaya koyma fikrine sahiptir. Weber ise bürokrasi kuramını ortaya koymuştur. Weber'e (2016: 55) göre; bürokrasi; yasalar ile düzenlenmiş resmi yetki sahasıdır. Weber'in bürokrasi kuramında ileri sürdüğü temel nokta; yasal ve rasyonel örgütlenmedir. Weber; yasal ve rasyonel bürokrasiyi modern örgüt biçimi olarak ele almaktadır (Weber, 1993: 192-194).

Öte yandan, kamu yönetimi disiplini liberal düşüncenin bir karşılığı olarak Wilsoncu paradigma ekseninde ABD'de ortaya çıkmış ve işletmecilik temelli bir yapılanmanın aracı olma doğrultusunda siyaset ve hukuktan ayrılmıştır (Akbulut, 2009: 123). Ayrıca kamu yönetiminin bir disiplinin olarak başlangıcından bugüne gelen süreçte izlediği paradigma devlet unsuruna paralel bir duruş sergilemiştir. Yani modern devletin değişen rolü doğrudan kamu yönetimine yansımıştır. Bu noktada, liberal devlet ve sosyal devletin yaşadığı değişim ve döngü kamu yönetimini etkilemiştir (Çevik, 2012: 32-33). Üstelik kamu yönetimi kapitalizmin yaşadığı bunalım, dönüşüm ve yapılanmaya paralel bir duruş sergilemiştir. Böylelikle kamu yönetimi disiplini; siyaset ve işletme odağında yer almış ve örgüt kuramından elde edilen düşünsel bulgular ve çevresel etkilerle inşa edilerek süre gelmiştir (Şaylan, 2000: 9-10; Özcan ve Barca, 2010: 25-26).

1940'lardan ve 1970'lere gelen süreç arasında kamu yönetimi disiplinin sosyal devlet düşüncesi ile yükselişe geçmiştir. Hatta refah devleti anlayışına paralel olarak kamu yönetimi disiplini "dünya disiplini" olarak ifade edilmiştir (Güler, 1994: 8). 1940 sonrası kamu yönetimi disiplinin içsel

dinamiklerine yönelik tepkiler ortaya konulmuştur. Bu tepkiler; yönetim-siyaset ilişkisi ve disiplinin içerisinde bulunduğu kimlik krizine yönelik olarak getirilmiştir (Üstüner, 1995; Kalfa, 2011).

1970'ler itibariyle disiplinin odak noktalarındaki tutarsızlıklar, felsefi yaklaşımlar ve klasik kuramlara yönelik eleştiriler disiplinde paradigma değişimine sebep olmuştur. Bu süreç disiplinin bir işletme modeline doğru evrimini tetiklemiştir. Hatta 1980'li itibariyle kamu yönetimi; kamu işletmeciliği disiplini haline dönüşmüştür (Eryılmaz, 2010: 18-19). Yani disiplin özelleştirme, serbestleştirme, depolitizasyon gibi ilkelerle ilişkilendirilmeye başlanmıştır. Bu noktada kapitalist sistemin yeniden yapılanmasıyla kamu yönetimi disiplini 1980'li yıllardan bugüne işletme odaklı yönetim anlayışını benimsemiştir (Yıldırım, 2018: 253). Yerellik, şeffaflık, hesap verilebilirlik ve etkinlik gibi neo-liberal kavramlar kamu yönetimi ile bütünleşmiştir. Ancak piyasa odaklı kamu yönetimi anlayışı, disiplinin temel değerleri ve amacına karşıt bir konumda yer almaktadır. Üstelik kamu yönetimi disiplinin nesnesi devlet olarak kabul edilirken bu tarz gelişmelerin nesne kaymasına sebep olduğu ileri sürülmektedir (Güler, 1994: 4; Raadschelders, 1999: 296).

Bu bağlamda, kamu yönetimini disiplininin tarihsel gelişimi, düşünsel ilerlemesi, izlediği paradigma ve yaşadığı krizler göz önüne alındığında; disiplinin sosyal bilimlerdeki konumu oldukça önem arz etmektedir. Çünkü kamu yönetimi sosyal bilimlerin bütünü ile ilişkili durumdadır. Hatta bu sebepten dolayı kamu yönetimi disiplini; "disiplinler arası bir disiplin" olarak nitelendirilmiştir (Saklı, 2011: 106).

Bu durumda kamu yönetimi alanı; siyaset, hukuk, ekonomi, maliye ve sosyoloji gibi önemli disiplinlerle etkileşim içerisinde olduğu söylenebilmektedir. Ancak kamu yönetiminin siyaset alanı başta olmak üzere diğer disiplinler ile etkileşimi iki şekilde yorumlanmaktadır. İlk yorum; kamu yönetimi özü gereği diğer disiplinlerle etkileşim içerisinde olması gerektiğine yöneliktir. İkinci yoruma göre kamu yönetimi diğer disiplinlerle etkileşim içerisinde kalarak kriz ve bunalımlarla karşılaşmaktadır (Fişek, 1975: 18-20; Saklı, 2011: 116). Bu noktada kamu yönetimi disiplininin diğer disiplinlerle ilişkisi tartışmalı olarak günümüze kadar süre gelmiştir.

Bu bağlamda, kamu yönetiminin siyasetten ayrılarak ayrı bir disiplin olması sosyal bilimler adına irdelenmeye ve tartışılmaya değer bir noktadır. Buna ek olarak kamu yönetiminin en çok etkileşim içerisinde olduğu alanın siyaset olduğu kabul edilirse, modern yönetim düşüncesinde yönetim ve siyaset alanlarının ilişkisi oldukça çok önem arz etmektedir. Kamu yönetimi disiplinine bakıldığında yönetim ve siyaset ilişkisinin iki şekilde ele alınmıştır. Bunlar yönetim-siyaset ayrımı ve yönetim-siyaset birlikteliğidir.

3.KAMU YÖNETİMİNDE YÖNETİM-SİYASET AYRIMI

Sosyal bilimlerde özellikle siyasal düşünceler tarihinde devlet yönetimine dair önemli görüşler ileri sürülmüştür. Bu görüşlerde yönetim ve siyaset ayrımına rastlamak mümkündür. Yani siyaset-yönetim ayrımı, siyasetin kökeni olarak kabul edilen Antik Yunan dönemine kadar götürülebilmektedir.

Ancak kamu yönetimi disiplini perspektifinde bakılırsa; yönetim ve siyaset ayrımı konusu Anglo-Amerikan ve Kıta Avrupası yaklaşımı ile ele alınabilmektedir (Akbulut, 2009: 16). Bu bağlamda, Anglo-Amerikan yaklaşımda yönetim-siyaset ayrımı Woodrow Wilson, Frank Goodnow ve Leonard White üzerinden ele almak doğru olacaktır. Buna karşılık Kıta Avrupa'sında yönetim-siyaset ayrımına yönelik görüşler ise Hegel ve Max Weber'in görüşleri çerçevesinde ortaya konulması önem arz etmektedir. Buna ek olarak Johann Kaspar Bluntschli, Charles-Jean Baptiste Bonnin ve Alexandre François Vivien gibi isimlerinde yönetim-siyaset ayrımına yönelik tutumları olduğu da ileri sürülebilir.

3.1. Anglo-Amerikan Yaklaşımda Yönetim-Siyaset Ayrımı

3.1.1. Woodrow Wilson

Yönetim-siyaset ayrımı konusunda en çok dikkat çeken görüş; kamu yönetimi disiplininin kurucu metni olarak kabul edilen Woodrow Wilson'un İdarenin İncelenmesi adlı makalesidir. Anglo-Amerikan yaklaşımın temeli olan bu makalede Wilson; (2018: 64) yönetimi ayrı bir iş alanı olarak nitelendirmiş ve siyasetin heyecanından uzak tutmuştur. Wilson (2016: 12) "idari meseleler siyasi meseleler değildir" diyerek; yönetimin siyasetin bir parçası olmadığını ve ayrı bir alan olduğunu ileri sürmektedir. Hatta yönetimin ve siyasetin birbirinden bağımsız ve farklı işlevleri olduğunu kabul etmektedir. Çünkü Wilson; siyaseti büyük ve evrensel konulardaki devlet faaliyeti olarak kabul ederken idareyi (yönetimi) bireysel ve küçük işler olarak kabul etmektedir (Wilson, 2018: 65). Buna dayalı olarak Wilson'a göre siyaset devlet adamının alanı olarak tanımlarken, idareyi teknik memurun alanı olarak ifade etmektedir.

Üstelik liberal siyaset yaklaşımının bir çıktısı olan Wilson'un bu makalesi kapitalist yönetselliğin manifestosu niteliğindedir (Akbulut, 2009: 81). Makalesinin bu yönü, kamu yönetiminin işletmeci/piyasa temelli ilkelere göre şekillendiğini ve bu yüzden siyasetten ayrı bir konumda yer alması gerektiğini göstermektedir. Buna dayalı olarak Wilson işletmeci/piyasa yaklaşımına dayalı bir yönetim ideali peşindedir. Bundan dolayı Wilson'un yönetim anlayışı değerlerden arındırılmış bir niteliktedir.

Bu bağlamda, Wilsoncu paradigmada olgu ve değer ayrımının bir yansıması olarak, yönetim-siyaset ayrımının ileri sürülebildiğini görülmektedir. Ayrıca Wilson'a göre idari meseleler ve anayasa arasında önemli bir nüans vardır. Ona göre; anayasa uygulamak ve anayasayı meydana getirmekten çok daha zordur (Wilson, 1961: 55). Bu nüans ise doğrudan yönetim-siyaset ayrımını yansıtmaktadır.

3.1.2. Frank Goodnow

Anglo-Amerikan yaklaşımın yönetim-siyaset ayrımı konusundaki diğer bir temsilcisi ise Frank Goodnow'dur. Goodnow, "Siyaset ve İdare" adlı çalışmasında Anglo-Amerikan kültürün yönetim ve siyaset ilişkisini görmek mümkündür. Goodnow, yönetim ve siyasetin ayrı alanlar olduğunu kabul etmiş ve bu iki alanın incelenmesi gerektiğini belirtmiştir (Çevik, 2012: 19). Yaptığı incelemeye göre; devlet idaresinde üç tip yetkinin varlığından söz etmektedir. Bunlar; adli yetkiler, yürütme yetkisi ve idari yetkililerdir. Bu alanlardan birisi olarak yargı yetkisi diğerlerinden kolayca ayrıştırılabilmektedir.

Ancak yürütme yetkisi ve idare yetkisinde durum bu şekilde değildir. Bu sebepten dolayı Goodnow, devletin iki fonksiyonunu yansıtan bu iki yetkiyi ayırma düşüncesine yönelmiştir. Ona göre; yürütme yetkisi; devlet yönetimindeki temel yaklaşımı yansıtırken, idari yetkiler; bilimsel, teknik veya ticari faaliyetlerin ile ilgilidir (Goodnow, 2016: 25).

Goodnow'a göre siyaset; politika ve devlet idaresinin temsili ile ilgili olarak karar verici mekanizmayı nitelemektedir. Yönetim ise siyasetin karar ve politikaların yürütülmesi ile ilgili olarak teknik bir hizmet aracı olarak kabul görülmüştür (Goodnow, 2016: 26). Üstelik Goodnow'a göre; bu iki devlet fonksiyonu birbirinden sorumludur ancak birbirinden ayrı iki organdır. Bu fonksiyonlar sırası ile siyaset ve yönetimdir. Ona göre; siyaset devlet idaresinin temsili iken, yönetim devlet idaresinin icrasındır. Bu sebepten dolayı Goodnow'un yönetim ve siyaset keskin bir şekilde birbirinden ayrılması gerektiği düşüncesine sahip olduğu görülmektedir (Goodnow, 2016: 28; Karasu, 2004: 230-231).

3.1.3.Leonard White

Wilson ve Goodnow'a ek olarak yönetim-siyaset ayrımını ileri süren diğer bir Amerikalı isim ise; Leonard D. White'dır. White, "Kamu Yönetimi Çalışmalarına Giriş" adlı çalışmasında; sert kuvvetler ayrılığına dayalı olarak yönetimin işini yürütme ile sınırlı tutmaktadır. Ancak yürütmenin diğer devlet erklerini sahasına girme eğiliminde olduğunu ele alır. Bunu bir sorun olarak yorumlayan White, siyaset ve yönetim alanlarının birbirinden kesinlikle ayrılması gerektiğini ileri sürmektedir (White, 2016: 69-70). Hatta yönetim ve siyaseti iki farklı bilim dalı olarak ele alan White; Wilson'un İdarenin İncelenmesi adlı makalesinden övgü ile bahsederek, Wilsoncu paradigmanın geçerliliğini ileri sürmektedir.

White'a göre; kamu yönetimi alanı hukuki değil, yönetim açısından incelenmeli ve yapısal yaklaşım gerçekleştirilmelidir. Üstelik White; kamu yönetimini örgüt ve personel boyutlarıyla ele alınarak devletin amaçlarını tasarruf ve verimlilik doğrultusunda gerçekleştirme yönünde insan ve diğer unsurların yönetimi olarak ifade edilmektedir (White, 2016: 73-77). Bu yönü ile White; yönetimi; siyasetin dışında tutarak, devletin yürütme erkiyle sınırlandırıp, Taylor'un bilimsel yaklaşımı ile harmanlamıştır.

3.2.Kıta Avrupası Yaklaşımında Yönetim-Siyaset Ayrımı

3.2.1.Hegel

İlk olarak belirtilmesi gereken; Anglo-Amerikan yaklaşımın yönetim-siyaset ayrımı düşüncesini kökenine bakıldığında, Kıta Avrupa'sının önemli düşünürlerinden olan Hegel etkisidir. Hegel'in devlet ve sivil toplum ayrımı, güçler ayrılığı tartışması ve devletin nesnelliğine yönelik görüşleri Wilson başta olmak üzere Anglo-Amerikan kültürün yönetim-siyaset ayrımı yaklaşımına büyük ölçüde yön vermiş fikirlere (Akbulut, 2009: 23-24). Hatta idarenin endüstriyel ve bilimsel anlamda etkinliğini sağlama amacı güden Wilson, Hegel'in organik devlet fikrinden doğrudan esinlenmiştir.

Hegel, Hukuk Felsefesi eseri ile modern bürokrasiyi ilk kez formüle eden kişidir. Bu sebepten dolayı modern bürokrasinin doğuşu Hegel'e dayandırılmaktadır. Hegel bürokrasiyi siyasi bir örgüt şekli olarak nitelendirmiş ve evrensel amaç olan devlet bağlamında ele almıştır. Ona göre; bürokrasi yürütme organı bağlamında (Monark) ele alınabilmektedir. Üstelik, yürütme erki devlet ve sivil toplum arasında bir arabulucu niteliğindedir (Önder, 2016: 38-39). Bu bağlamda, Hegel; devletin nesnellığı, evrenselliği ve sivil topluma dair görüşleri yönetim ve siyaset ayrımının kökenine dair önemli bir argüman niteliğindedir. Çünkü Hegel, monark yapıyı yani yürütmeyi devlete endekslemiştir. Bu durum açıkça yönetim olgusunu yansıtmaktadır. Hegel, sivil toplumun yasama erkinde bakanlar tarafından temsil edilmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Böylelikle Hegel'e göre siyasal yaşamın güçler ayrılığına dayalı olarak şekillendiği görülmektedir (Sabine, 2000: 62-65)

Buna ek olarak yönetim-siyaset ayrımına yönelik Hegel'in Devlet Felsefesi iki önemli katkıda bulunmuştur. Bu katkılardan ilki devletin nesnellğine paralel olarak kamu yönetiminin nesnel olduğu veya olması gerektiğidir. Bu katkı doğrultusunda Hegel memurlara siyaseti yasaklamakta ve böylelikle yönetim-siyaset ayrımını ortaya koymaktadır. İkinci katkı ise devlet erklerinin üstlendiği işlevlerin tanımlanmasıdır. Bu katkı ile kuvvetler ayrılığının bir yansıması olarak yönetim ve siyaset alanlarının devlet erkleri olarak keskin bir şekilde ayrılması fikrine yol açmıştır (Akbulut, 2009: 39).

3.2.2.Max Weber

Kıta Avrupası'nda yönetim-siyaset ayrımına yönelik ele alınması gereken diğer bir isim ise Max Weber'dir. Anglo-Amerikan yaklaşımın işletmeci/piyasa temelli yönetim anlayışına karşılık Weber'de yönetim; mantıksal/ussal tutumuna dayalıdır (Akbulut, 2009: 67). Mantıksal tutum, ideal bürokrasi anlayışı ile şekillenmiştir. Çünkü Weber'e göre ideal bürokrasi yasal-ussal niteliktedir. Weber (2016: 55) ideal bürokrasiyi; "yasalar ve idari düzenlemelerden kaynağını alan kurallar ile düzenlenmiş sabit ve resmi yetki sahası" olarak el almaktadır. Weber'e göre bürokrasi kapitalizmin bir ürünüdür. Yani toplumun kapitalistleşmesi ile bürokratikleşmesi eş zamanlı olarak gerçekleşmektedir (Weber, 2005: 39).

Weber'de değinilmesi gereken diğer bir nokta; bürokratik yapılanma içerisinde memurun teşkilatlanması ve özel hayatın ayrıştırılmasıdır. Hatta bu ayrım direkt maddi niteliktedir. Çünkü Weber kamu kaynaklarının yönetimi ile özel mülkiyet ayrıştırmaktadır (Weber, 2016: 56). Bu durumda Weber'e göre çağdaş devlet (yasal-ussal) idari personelin ve görevlilerin maddi araçlardan koparılmasını yansıtmaktadır (Giddens, 1999: 43).

Ayrıca Weber; memurun mesleğine uygun olarak siyasete girmemesinden yanadır. Weber'e göre; memur nesnel ödevlerle yükümlü, yetki alanı ve görev hiyerarşisi içerisinde denetim ve disipline tabi olan bürokratik örgütün üyesidir (Önder, 2016: 50). Weber (1995: 322-323) memurluğu bir meslek olarak ele almaktadır. Üstelik memurun yegane işi bu görevdir. Memur gayrişahsi bir niteliğe sahip olmalıdır. Bu görüşlerin temel özelliği; bürokratik yapı içerisinde nesnel kuralların geçerli

olmasıdır. Yani bürokratik yapı içerisinde kişisel değerlere ve bireysel amaçlara yer verilmemiştir (Ergun ve Polat, 1978: 56-57; Eryılmaz, 2010: 223; Fry ve Raadschelders, 2017: 46).

Bu çerçevede, Weber'in görüşlerinde yönetim-siyaset ayrımını/çatışmasını olgu-değer çatışması olarak yorumlamak mümkündür. Çünkü Weber, ideal bürokrasisini kurumsallaştırarak siyasetin değerlerinden uzaklaştırmıştır. Ona göre; yönetim siyasetten ve politik uygulamalardan ayrı tutulmaktadır. Üstelik bu durum rasyonelliğin bir sonucudur (Özer, 2013: 47). Bu bağlamda, Weber, kesin olgular üretme çabası içerisinde ideal tip bürokrasi tasnifi ile değerlere gönderme yaparak yönetim ve siyaset ayrımını ortaya koymaktadır (Weber, 2008: 5). Çünkü Weber, bürokrat ve siyasetçi ayrımı yapmıştır. Weber, bürokrati tarafsız olmakla nitelerken siyasetçiyi taraflı olarak nitelemiştir. Üstelik siyasetçi bağımsız eylemlerde bulunabilmektedir. Oysa memur üstünün emirlerine uygun, nesnel, kural dahilinde ve gayrişahsi olarak hareket edebilmektedir. Neticede ise Weber'e göre siyaset bir değer alanı olarak ele alırken, yönetim bir olgu alanı olarak görmüştür (Weber, 1993: 79; Akbulut, 2009: 155-156).

3.2.3.Diğer İsimler

Johann Kaspar Bluntschli'nin 1864 tarihli "Politik" adlı eseri; yönetim-siyaset ayrımı için önemli bir argüman niteliğindedir. Bluntschli, kamu yönetimini hem siyaset hem de hukuktan ayırmaktadır. Özellikle siyasetin büyük ve evrensel konular için, yönetiminse bireysel ve küçük konular için olduğuna yönelik görüşü önemli bir detaydır. Çünkü bu yönü ile kamu yönetimi disiplinin kurucu metni olan İdarenin İncelenmesi adlı esere yön vermiştir. Diğer bir ifade ile Woodrow Wilson'un Bluntschli'nin yönetim-siyaset ayrımından etkilenmiştir (Wilson, 2018: 65). Ayrıca Bluntschli; kamu yönetimi kuramı ile anayasa-idare, yasama-yürütme ve siyaset-yönetim dikotomilerini kullanmıştır (Saklı, 2011: 105).

Öte yandan, yönetim-siyaset ayrımının kuvvetler ayrılığı teorisinin bir yansıması olarak ele alındığı düşünüldüğünde Montesquieu'nun güçler ayrılığı ilkesi büyük önem arz etmektedir. Ayrıca Charles-Jean Baptiste Bonnin; güçler ayrılığı kuramını ele alarak devlet otoritesini yeniden tanımlamış ve yürütmeyi üçlü bir ayrıma tabi tutmuştur. Ona göre yürütme; yönetim, devlet ve devlet idaresinden oluşmaktadır. Bonnin'in yaptığı ayrım ile politik kararların uygulanmasında devlet ve devlet idaresinin ayrıştırıldığını söylemek mümkündür. Söz konusu olan bu durumun da yönetim-siyaset ayrımını yansıttığı söylenebilmektedir (Karasu, 2004:231).

Alexandre François Vivien, 1852 tarihli "Yönetimsel İncelemeler" adlı çalışmasında kamu yönetimine dair yönetim-siyaset ilişkisinin varlığından söz etmek mümkündür. Çünkü Vivien, yürütme erkini ele alarak "ulusal çıkarları" siyasi olarak nitelemiş ve buna karşılık "kamu hizmeti" amacını ise yönetsel olarak ele almıştır. Yani Vivien'in yaptığı yönetsel incelemelerin bir çıktısı olarak yönetim-siyaset ayrımını ortaya koymuştur (Selvi, 2020: 68)

4.KAMU YÖNETİMİNDE YÖNETİM-SİYASET BİRLİKTELİĞİ

Kamu yönetimi disiplinde yönetim ve siyaset ilişkisine yönelik ayırım düşüncesine eleştiriler ve karşıt görüşler getirilmiştir. Bu görüşlerin ortak noktası ise yönetim ve siyasetin bir arada ele alınmasının gerekliliğidir. Diğer bir ifade ile yönetim ve siyasetin etkileşim ve iletişim halinde olduğu düşüncesidir. Yönetim-siyaset birlikteliği olması yönündeki düşünceler özellikle 1940'lı yıllar sonrasında ivme kazanmıştır. Bu konu hakkında Paul Appleby, Herbert Simon ve Dwight Waldo gibi kamu yönetiminin entelektüel isimleri önemli görüşler ileri sürmüştür.

4.1. Paul Appleby

Paul Appleby; kamu yönetimini toplumdaki diğer faaliyetlerden farklı kılan faaliyetlerin açıkça belirlenmesinin zor olduğunun farkında olmasına karşılık, bu farklılıkların analizine yönelmiştir. Analizi neticesinde yapılan faaliyetlerin kamusal ya da kamusal olmayan şekilde tutumunun önemine değinmiştir. Bu doğrultuda, devlet işlerini yerine getirmek için eylem gerektiğini ifade eden Appleby, yönetim yapısı içerisinde siyasi yatkınlığına sahip bir kamu görevlisinin daha başarılı olacağını ileri sürmektedir (Appleby, 2016: 169-173).

Paul Appleby 1945 yılında yazdığı “Büyük Demokrasi” adlı eserinde kamu yönetiminin karar süreçlerinde teorik olarak yönetim-siyaset ayırımının gerçekliğe uygun düşmediğini düşünmektedir. Diğer bir ifade ile kamu yönetimi incelemelerinde yönetim-siyaset ayırımının olmadığı ve olması durumunun hayal ürünü olduğunu belirtmektedir. Çünkü ona göre; kamu yönetimi uygulamalarında siyasetin varlığı ve bürokratik gücün denetimi şarttır (Çevik, 2012: 20). Bu doğrultuda, Appleby, devlet idaresinin esas niteliğini; alan, etki ve etkenlerin genişliği olarak ifade etmiştir. Bu nitelikler hem kamusal hem de siyasi boyuta sahiptir. Bu yüzden kamu hizmetini yerine getiren kurumlar siyasetten uzak değildir. Ancak ona göre; devlet, siyasetin kendisidir (Appleby, 2016: 175).

Bu çerçevede Appleby, siyaseti devlet adamlığına eşdeğer tutmaktadır. Ona göre; devlet idaresi diğer mesleklerden farklıdır. Çünkü kamu yönetiminin eylem sahası devletin eylem sahasına eşdeğerdir. Yani kamu yönetiminin eylem sahası çok geniş bir boyuttadır. Ancak devlet entelektüel ve duygusal kazanımları yani insanların ihtiyaç, arzu, eylem ve düşünceleri dikkate almalıdır. Bunun bir çıkarımı olarak Appleby'e göre; “devlet [kamu yönetimi] farklıdır, çünkü devlet [kamu yönetimi] siyasettir” (Appleby, 2016: 178).

4.2. Herbert Simon

Herbert Simon, “Yönetim Atasözleri” adlı eserinde klasik yönetim kuramının edindiği prensipleri incelemiş ve bunlara yönelik eleştirel bir tutum sergilemiştir. Eleştirilerin odağında; uzmanlaşma, yönetim hiyerarşisi altında yapılanma (emir-komuta), hiyerarşik yapının kontrolü ve denetimi gibi ilkeler yer almaktadır. Bunlara ek olarak çalışanların kontrol ve denetiminin sağlanması için yönetim sürecinin amaç, süreç, mekan ve müşteri odaklı işleyişine yönelik önemli eleştiriler getirmiştir (Simon, 2016: 180).

Klasik kuramın yönetim yaklaşımını eleştiren Simon; yönetimin bir karar verme sürecinden meydana geldiğini ileri sürmektedir. Üstelik O, yönetimin karar verme sürecini idari davranışla

açıklanabileceği görüşündedir. Simon, bu görüşü ile idari süreci ve davranışsal ilişkiyi harmanlamıştır. Bu noktada, yönetim-siyaset ayrımının geçerli olmadığına yönelik önemli fikirler ortaya koymuştur (Çevik, 2012: 19-20).

Simon; siyasi nitelikteki politik kararların uygulayıcısı olarak idari mekanizmayı ele almaktadır. Ayrıca politika oluşturma, karar verme ve uygulamaya dökme konusunda kullanılacak araç ve yöntemlerin paralelliğine dikkat çekmektedir. Böylelikle Simon yönetim-siyaset ikiliğini reddedip, yönetim ve siyaseti birlikte ele almaktadır.

Simon'a göre; yönetim bilimi için değerlerden bağımsız bir alanı tanımlamak imkansızdır. Çünkü idareciler politika işlevlerinde yer almaktadır. Bu durumda idareciler karar alarak ve değerlendirme yaparak yönetim sürecine siyasi değerleri katmaktadır. Ayrıca Simon, kamu yöneticilerinin politika ile ilgili olarak tarafsız olmadıklarını ileri sürmüş ve olmamaları gerektiğini belirtmiştir. Çünkü Simon, idarecilerin karar alma sürecinde öngörülebilir olmalarını beklemektedir. Bunun için iktisadi, sosyal, mesleki ve kültürel değerlerin yönetime nasıl yansıdığına bilinmesi gerektiği görüşündedir. Sonuç olarak, Herbert Simon; yönetimin içselleştirilmiş standart kalıplarına karşılık idari davranışların rehberlik etmesinden yana olmuştur (Fry ve Raadschelders, 2017: 300-302). Bunun bir sonucu olarak Simon'un yönetim ve siyaset ilişkisinin bütünlüğüne değindiği görülmektedir.

4.3.Dwight Waldo

Dwight Waldo, "İdari Devlet" adlı çalışmasında; klasik yönetim kuramına yönelik eleştirel bir yaklaşım sergilemiştir. O, geleneksel kuramın merkezinde yer alan demokrasi ve bürokrasi [verimlilik] çatışmasının aslında uzlaşılabilir olduğunu ileri sürmektedir. Waldo'nun bu uzlaştırmacı yaklaşımı tetikleyen temel görüşü ise yönetim-siyaset ilişkisine dayalıdır. Yani Waldo, yönetim-siyaset zıtlaşması ile demokrasi-bürokrasi karşıtlığının sentezini yapmıştır (Akbulut, 2009: 129)

Waldo, klasik kuramın egemen yaklaşımları olan; yönetim-siyaset ayrımı, işletmecî yönetim tarzı, yönetim ilkeleri, bilimsel çözümlene ve demokrasiye bağlı yürütmenin merkezileşmesi gibi fikirlere karşılık eleştirel bir duruş sergilemiştir. Ayrıca klasik kuramın yönetim felsefesinden yaptığı çıkarımlar ile yönetimin ve siyasetin ayrı olmasını değil hatta birleşmesi gerektiğini önermektedir (Akbulut, 2009: 129). Bu sentezi ve önermesinin temelinde, Waldo, hükümetin görevlerini; karar ve uygulama olarak ikiye ayırmaktadır. Waldo, uygulama işlevini yönetime denk tutmaktadır. Fakat bu ayrıma rağmen Waldo, yönetim-siyaset ayrımını değil birlikteliğini savunmuştur (Waldo, 2016: 204). Çünkü O, demokratik değerlerle kamu yönetimi felsefesini bir arada ele almıştır. Ona göre, kamu yönetiminin kültürel bağlamda incelenmesi gerekmektedir. Bundan dolayı yönetim ve siyaset birbirinden ayrılamazın mümkün değildir. Çünkü kamu yönetimi mekanizmalarını incelemek için siyaset, değerler sistemi ve kültür göz önüne alınmalıdır (Çevik, 2012: 20).

Bu doğrultuda, Waldo'nun yönetim biliminde davranışsal yaklaşımlara yöneldiği söylenebilir. Ayrıca "İdari Devlet" adlı çalışmada siyaset ve siyasi meselelerin yönetimden dışlanabileceğinin

reddedilmesi Waldo'nun davranışsal yaklaşımlara yöneldiğini desteklemektedir (Fry ve Raadselders, 2017: 402). Üstelik Waldo, yönetimi hem bir sanat hem de bir bilim olarak ele almaktadır. Waldo'ya göre yönetim değer yüklü bir mekanizmadır. Bu sebepten dolayı klasik kurama karşı duruşunun yanı sıra mantıksal olgucu ve pozitif bilime de karşı durmuştur (Parlak ve Bincan, 2019: 495).

Waldo, yönetim-siyaset ayrımını eleştirerek; gerçekliğin tasviri veya yönetsel davranışın geçerliliği için yetersiz olduğunu iddia etmektedir. Ona göre, klasik kuramın gündemde tuttuğu asıl sorun; yönetimin siyasetten ayrılıp ayrılmaması değil, değer ve politikaların belirlenmesinde idari fonksiyonun ne kadar genişletilmesi gerektiğidir. Bu sorun odağında çözüm olarak; idari ve siyasi erklerin rekabeti değil, güçler arasında işbirliğini teşvik eden bir düşüncenin benimsenmesi gereğini ifade etmektedir (Atalay, 2008: 49-50; Fry ve Raadselders, 2017: 410). Diğer bir ifade ile demokratik yönetim sistemini sağlamak adına araç ve amaçların bir arada ve bütün olarak düşünülmesi gerekmektedir. Çünkü Waldo'ya göre; yönetim ile siyaset kesişen iki alandır. Üstelik bu alanların arasında net bir çizgi yoktur yani muğlaktır (Sayman, 2006: 32). Bu çerçevede Waldo, yönetim-siyaset ayrımına karşı çıkmaktadır (Doğan, 2017: 123).

5. SİYASETNAMELER

5.1.Siyasetname Kavramı

Siyasetname kavramı; siyaset ve name olmak üzere iki kelimenin birleşmesi ile türemiştir. Siyaset kavramı insan topluluklarını yönetme, devlet işlerini yürütme ve politika gibi anlamlara karşılık gelmektedir. Name kavramı ise mektup ve yazı anlamındadır. Bu anlamlara dayalı olarak yapılan tanım neticesinde, Siyasetname; devlet yönetim yazını olarak ifade edilebilmektedir. Ya da diğer bir ifade ile, Siyasetname; devlet adamlarına yöneticilik sanatına dair bilgiler, nasihatler veren edebi yapıtların genel adıdır (Canatan, 2014: 6).

Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi'nde yer aldığı şekliyle Siyasetname; "devlet adamlarına siyaset sanatı hakkında bilgi vermek, devlet yönetiminde dikkat edilmesi gereken hususlara dair tavsiyelerde bulunmak amacıyla yazılmış kitap veya kitapların oluşturduğu tür" şeklinde tanımlanmaktadır (Adalıoğlu, 2009: 304). Başka bir tanıma göreyse; Siyasetname'ler; geleneksel dünyada erdemli bir toplum yaratmak amacına dayalı olarak ideal siyaset ve ahlak düşünceleri ile reel-politik uygulamalar arasında uyum ve bütünlük sağlamaya çalışan edebi türdeki eserlerin tümüne verilen isimdir (Dinçer, 2019: 383).

5.2.Siyasetnamelerin Konusu

Siyasetnameler; Arap, Fars, Hint ve Türk literatürlerinde yer edinmiş devlet adamlarına yöneticilik yapma sanatına üzerine tavsiye ve telkinler ile bilgi veren eserlerin genel adıdır. Siyasetnameler, devlet yönetimini idealize etme amacı doğrultusunda yazılmışlardır. Üstelik pratik örnekler ile devlet yönetiminde dikkat edilmesi gereken hususlara değinilmiştir. Bu yönü ile Siyasetnameler bilgilendiren, düşündürten ve iyiye doğru yönelten eserlerdir. Ayrıca yazıldıkları dönemin toplumsal, sosyal, siyasi, iktisadi, tarihi ve kültürel değerlerine ışık tutmaktadırlar. Bu

sebepten dolayı devlet idaresi konusunda olduğu kadar sosyolojik ve tarihi açıdan da oldukça önem arz etmektedirler.

Siyasetnamelerin temel amaçları; devleti idare edenlere, devleti idare etme sanatı üzerinden önerilerde bulunmaktır. Bu sebepten dolayı Siyasetnameler genellikle hükümdarlara veya vezirlere yazılmıştır. Hükümdara yazılan Siyasetnameler; devlet örgütü üzerinde durarak devletin idaresinde hangi yolun iyi/doğru/verimli olacağına yönelmişlerdir. Özellikle Tanrı tarafından hükümdara emanet edilen halkın huzur ve refahı için gereken usul, tavır, tutum ve davranışların nasıl olması gerektiğine dair nasihatlerde bulunmuşlardır. Buna karşılık vezirler için yazılan Siyasetnamelerde vezirlik görevinin şartları, yetkileri, görevleri, sorumlulukları üzerine yazılarak “iyi vezir, kötü vezir” nitelendirmeleri ile karşı karşıya kalmıştır (Uğur, 2001: 4).

Bu çerçevede Siyasetname eserlerinin üzerinde durduğu temel konular şu şekilde sıralanabilir; (Arslan, 1989: 246-248; Adalıoğlu, 2009: 304; Canatan, 2014: 11-12)

- Devlet yönetiminin temel ilkeleri,
- Hükümdarın/Yöneticinin başa geçişi,
- Hükümdarda bulunması gereken temel özellikler,
- Devlet yönetimde dikkat edilmesi ve kaçınılması gereken hususlar,
- Hükümdarın otoritesi ve halkın itaatinin sınırı,
- Devlet görevlilerinin tayini ve denetimi,
- Devlet hazinesinin idaresi,
- Devletlerarası ilişkilerde uyulması gereken kurallar,
- Hükümdarın Tanrı'ya ve halka karşı sorumlulukları,
- Halkın ve toprağın durumu,
- Hükümdarın vezir, kadı, filozof ve danışman gibi kişilere karşı tutum ve tavrı,
- Hükümdarın asker, komutan ve orduya karşı tutum ve tavrı,
- Devletin ayakta kalma ve çökme sebepleri.

Bu bağlamda, Siyasetnamelerin genel bir karakteristiğine bakıldığında; devlet idaresini bütünüyle ele alan edebi metinler olduğunu görmek mümkündür. Ayrıca belirtilmelidir ki; bu karakteristik duruş için bilgelik ve ahlaki değerler oldukça önemlidir (Bıçak, 2019: 341). Çünkü Siyasetnameler din ve toplum değerlerini göz önünde bulundurmaktadırlar. Böylelikle hükümdara, yöneticiye, idareciye ve hatta okura sunulan her öğüt ve nasihat; adap, ahlak, usul ve tasavvuf ile şekillendirilmiştir. Kısacası devlet idaresinde düzen ve nizamın sağlanması için gerekli olan argümanlar, hem teorik hem de pratik olarak ele alınmış ve buna ek olarak dini ve toplumsal değerler ile harmanlanmıştır (Uğur, 2001: 4-5).

5.3.Siyasetname Metinleri

Nizamü'l Mülk'ün Siyasetname'si, Farabi'nin El-Medinetü'l Fazıla'sı, Yusuf Has Hacip'in Kutadgu Bilig'i, Kınalızade Ali Efendi'nin Ahlak-ı Ala'i'si, Maverdi'nin Nasihatü'l Mülük'ü, İbn

Teymiye'nin Es-Siyasetü's-Şer'iyye'si, İbn Haldun'un Mukaddime'si, Farabi'nin El Medinetü'l Fazıla'sı, Vezir Lutfi Paşa'nın Asafname'si, Koçi Bey'in Risale'si ve Defterdar Sarı Mehmet Paşa'nın Devlet Adamlarına Öğütler'i gibi eserler Siyasetname niteliğine sahiptirler.

Siyasetname adlı eserinde Nizamü'l Mülk; devlet yönetimine dair önemli hususları ele almıştır. Eser, Büyük Selçuklu Devleti'nin Hükümdarı Melikşah'a ithafen yazılmıştır. Eser 51 fasıldan oluşmaktadır. Ayrıca eserin orijinal dili Farsça'dır. Nizamü'l-Mülk; (2015) Siyasetname'sinde hükümdar, asker, saray hayatı, devlet memurları, din, halk, ilim adamları, yöneticiler ve mezhep gibi çeşitli konulara değinmiştir. Önemle üzerinde durduğu temel nokta; devletin başı olan hükümdarın dikkatli ve özenli olarak faaliyetlerini nasıl gerçekleştirmesi gerektiğidir. Çünkü devletin bekasını hükümdarın varlığı ve doğru siyaset tavrı ile örtüştürmektedir. Bu doğrultuda, Nizamü'l Mülk, devlet ve düzen kavramlarını esas almaktadır. Yani devletin idame ve ikamesi için düzen şarttır. Üstelik Siyasetname eseri devlet idaresinin; danışma yönetimi, ahlaki değerlerin varlığı, dinin gerekleri ve adaletin tecellisi doğrultusunda sağlanacağına yönelik önemli nasihatler vermektedir.

İlk Türk-İslam metni olma özelliğine sahip olan Kutadgu Bilig adlı eser, Yusuf Hacıp tarafından yazılmıştır. Bu eserde, Yusuf Has Hacıp; (2016) maddi, manevi, dünyevi ve uhrevi mutluluğu elde etmek için gerekli olan bilgileri verme amacındadır. Eserde Gündoğdu, Aydıldu, Öğdülmiş ve Odgurmuş isimli dört karakterden söz edilmektedir. Bu karakterlerin doğru yasa (adalet), mutluluk (devlet/ikbal), anlayış (akıl) ve akıbeti (kainat) temsil ettiği eserde açıkça yer almaktadır. Yedi bölümden oluşan bu eserde olaylar akış sürecine göre verilmiştir. Eserin dikkat çeken en önemli yönü; devlet yönetiminde hükümdarın, vezirin, bilginin, aklın ve akıbetin durumunu derinlemesine ele almasıdır. Eserde devlet örgütünün bütüncül olarak işleyişine dair öneriler bulunmaktadır. Ayrıca hükümdar ve vezirin devlet işlerinde üstlenmesi gereken noktalar ve dikkat etmesi gereken hususlar açıkça dile getirilmiştir. Eserde ileri sürülen önerilerin neticesinde iki temel ilke göze çarpmaktadır. Bunlar; akıl ve bilgidir. Bu iki ilkenin uyumluluğu eser için oldukça önemli bir husustur. Hatta Yusuf Has Hacıp'e göre, hastalıklı olan devletin ilacı akıl ve bilginin kendisidir.

Ahlak-ı Ala'i adlı eserinde Kınalızade Ali Efendi; ahlak ilmini, aile ahlakını ve devlet ahlakını konu edinmiştir. Özellikle devletin idaresi ve siyasi ahlaka yönelik görüşler vermiştir. Devletin gerekliliği ve yönetimin devamlılığını hükümdar ile özdeşirmiştir. Ona göre; hükümdarın fazilete dayalı siyaseti doğru olmalıdır. Bu noktada ahlaki ve erdem yüklü tasniflerinin temelinde adaleti sağlamayı hedef edinmektedir. Adaletin tecellisi için eşit muamele, yetenek ve liyakat ilkelerinin gereklerine de değinmiştir. Çünkü sadece bu ilkeler ile adaletin sağlanacağı görüşündedir. Buna ek olarak, Kınalızade; sekiz ögeli "daire-i adalet" teorisini ileri sürmektedir. Bu görüş; adalet, devlet, hukuk, yönetim, ordu, maliye, halk ve yine adalet şeklinde süre gelen ilkelerin dairesel döngünün temsilidir. Bu döngünün temeli adalettir. Eğer adalet olmazsa halk, halk olmazsa mal, mal olmazsa ordu, ordu olmazsa devlet, devlet olmazsa adalet olmaz. Diğer bir ifade ile döngünün başlangıcı ve ulaştığı nokta adalettir. Yani devlet yönetiminde istikrarın temeli adalet prensibinin aktifliğidir.

El-Medinetü'l-Fazıla adlı eserinde Farabi; nihai amaç olarak erdem ve mutluluğa ulaşmayı kabul etmektedir. Üstelik insanın mutluluğunu şehrin büyüklüğü ile belirli bir dengede ele almaktadır. Ancak Farabi'nin büyük şehirden kastı toplumda dengeli bir yönetimin ve işleyen bir adaletin olmasıdır. Ona göre; erdem ve mutluluğun kaynağı adalettir. Bu sebepten dolayı yönetim ve siyaset düşüncesinin temelinde adalet vardır (Eryılmaz, 2010: 30). Adaletin sağlanması adına ve halkın refahı için yöneticilerin adil, merhametli, cömert ve şefkatli olması gerektiğini belirtmektedir.

Es-Siyassetü's-Şerriyye adlı eserinde İbn Teymiye; (1999) siyasal iktidarı ilgilendiren hususlara yer vermektedir. Eser nasihat verici ve ahlak ilkesinin değerini vurgulayan bir niteliğe sahiptir. Eserde emanet ve adalet kavramları açıkça yer almaktadır. Devlet yönetiminde uygulanacak hususların belirtildiği bu eserde kamunun yönetimi ve kamunun malları hükümdara emanet olarak verilmektedir. Bunun yanı sıra hükümdarın karar vermesi ve politika uygulamasında adaletin önemine değinilmiştir.

Nasihatu'l-Müluk adlı eserinde Maverdi; (2000) devletin yönetim yapısı ve işleyişine dair gerekli gördüğü öğütlerde bulunmaktadır. Bu öğütler; halkın yönetimi, devlet idarisinin sağlanması, izlenecek siyasetin seyrinin belirlenmesi, iktisadi politikaların önemi ve dış politikaya dair görüşler barındırmaktadır. Devlet yönetimini Melik [hükümdar] üzerinden ele alan Maverdi; Siyasetnamelerin temel ilke ve değeri olan adalet ilkesine de yer vermektedir. Hatta eserin temeli adalet üzerine kurulu yönetim tarzıdır. Buna ek olarak toplumsal, siyasi, iktisadi, askeri, politik ve idari önerileri sıkça görmek mümkündür.

Osmanlı Devleti veziri olan Lutfi Paşa; (1977) Asafname adlı eserinde devlet adamlarına yönelik öğütler vermektedir. İlk olarak vezirin sahip olması gerektiği yeti ve yeteneklere değinmektedir. Buna ek olarak eserde padişah ve halk ilişkileri, devletin askeri, toplumsal ve mali yönleri incelenmiştir.

Yine bir Osmanlı Siyasetnamesi olan ve Koçi Bey; (1993) tarafından kaleme alınan Risale'de devlet yönetimindeki sorunların ve sebeplerinin neler olduğu irdelenmiştir. Üstelik bu sorunların çözülebilmesi adına önermeler mevcuttur. Bu yönü ile idari bir reform olarak görülse de bu Risale toplum, maliye ve ordu gibi unsurlara da yer vermektedir. Üstelik bu unsurların bir arada olması gerektiğini de savunmaktadır. Ayrıca bu düşüncenin temeline adalet kavramını yerleştirmektedir.

Başka bir Osmanlı siyasetnamesi olarak Defterdar Sarı Mehmet Paşa (1990) tarafından yazılmış olan Devlet Adamlarına Öğütler adlı eserde; devlet yönetimini ele almaktadır. Altı bölümden oluşan bu eserde sadrazamın ahlak ve davranışları, rüşvetin zararları, kamu görevlilerinin sorunları ele alınmaktadır. Eleştirel bir yaklaşımla yönetim sisteminin yönetim tarzı incelenmiştir. Defterdar Sarı Mehmet Paşa'ya göre; halka zulmedilmesi önlenmeli ve halk korunmalıdır. Böylelikle toplumsal huzur ve refahın önü açılacaktır.

5.4.Siyasetname Eserlerinde Yönetim-Siyaset İlişkisi

Devlet yönetimine dair önemli nüanslar barındıran Siyasetname eserlerinin temel amacı; adaletli bir yönetim sağlamak ve devlet düzenin oluşturmaktadır. Bu amaç hem dünyevi hem de ahiret mutluluğuna ulaşmada esas bir noktadır. Bundan dolayı Kutadgu Bilig eserinde nihai amaç olarak; dünya ve ahiret saadetine kavuşmak için siyasi ahlaka uygun, adaletli bir devlet düzeni oluşturmaktan bahsedilmektedir. Bunu Siyasetname eseri içinde söylemek mümkündür. Siyasetname’de iyi ve doğru bir devlet idaresinin ve bu idarenin sürekliliği için olmazsa olmaz prensipler söz konusudur. En belirgin ilkeler ise; adalet, meşveret, ehliyet ve liyakattir (Adalıoğlu, 2013: 250). Söz konusu olan bu ilkeler Siyasetname eserlerinde devlet yönetiminin amacını, yöntemini, aracını ve uygulama tarzını ortaya koymaktadır. Devletin sevk ve idaresini sağlanmak için ise hükümdar/yönetici sorumlu kılınmıştır.

Siyasetname’de dünya işlerinin düzeninden hükümdar sorumludur. Bu sorumluluğu alan kişi, Allah tarafından bir takım meziyetler ile donatılmaktadır (Nizamü’l-Mülk, 2015: 11). Bu meziyetlerin kullanımı akıl, bilgi ve ahlaka dayalıdır. Hükümdar devlet idaresini sağlamak adına meziyetlerini kullanarak toplumun huzur ve refahını sağlamak durumundadır. Hatta halkın kendisi, ailesini, malını ve mülkünü muhafaza etmekle yükümlüdür. Bu bağlamda, hükümdarın sorumluluğunun oldukça kapsamlı olduğu görülmektedir. Çünkü hükümdar devlet aygıtından toplumun her bir ferdine kadar sorumludur. Hükümdar bu sorumluluğu yerine getirmek için danışman, devlet adamı ve yardımcıları kullanmaktadır.

Öte yandan, Türk devlet geleneğinde kut; siyasi hakimiyet, otorite, hükümdarın gücü anlamında kullanılmaktadır. Kutadgu Bilig başta olmak üzere Siyasetnamelerde kut anlayışı (ikbal) vezir olarak görülmektedir. Eserlerde kut’un saadet ve adalet ile birleşmesi ideal devlet yönetimini gerçekleştirmektedir. Bu durumda devlet otoritesi olarak hükümdar kut çerçevesinde ve vezir ile uyumluluğu doğrultusunda ele alınmaktadır (Bıçak, 2019: 349-350). Yani Siyasetname eserlerinde devlet idaresi için hükümdara yardımcı olacak temel kişi vezirdir. Hükümdar ve vezir arasındaki birlik, bütünlük ve uyumluluk; devlet yönetiminde karar mekanizması ile politik işleyişin bir arada olduğunu göstermektedir.

Ancak Siyasetname eserlerinde, vezirin iyi huylu ve kötü huylu olması durumu göz önünde bulundurulmuştur. Vezirin niteliğinin, memleketin huzur ve refahında oldukça etkili olduğuna önemle değinilmektedir. Hatta Nizamü’l-Mülk’e göre; vezir iyi huylu ise memleket kalkınmakta, toplumsal huzur sağlanmakta ve padişah kaygılardan uzak olmaktadır. Ancak vezir kötü huylu ise bu durumların tam tersi gerçekleşmekte ve düzen bozulmaktadır (Nizamü’l-Mülk, 2015: 29). Buna ek olarak devlet personelinin de niteliği ve denetimi oldukça önemlidir. Çünkü Siyasetname eserlerinde devlet mekanizması bütünsel bir işleyiş olarak ele alınmış ve idaresi yöneticinin inisiyatifine tanımlanmıştır.

Siyasetnamelerde hükümdarın halkın sorunları ile ilgilenmesine yönelik telkinlerde söz konusudur. Buna yönelik olarak Siyasetname’de padişahın haftada iki gün Divan-ı Mezalime oturulması önerilmektedir. Bu divanda hükümdar halkın sorunları ile ilgilenip mazlum ve zalimin

ayrımını yapması gerektiği ifade edilmektedir. Yani haklı olana hakkının teslimiyetinin sağlanması gerektiği ileri sürülmektedir. Burada adaletin tecellisini hükümdarın sağlanması gerektiği görülmektedir. Ayrıca bu durum adaletin yanı sıra güzel ahlak ve iyiliği icrası ile bütünleştirilmektedir (Nizamü'l-Mülk, 2015: 17-18). Bu noktada, hükümdar devlet idarisi ve toplumsal düzeni korumak adına adaleti sağlamakla yükümlüdür. Üstelik bu anlayış bütün siyasetname eserlerinde vardır. Yani adalet olmazsa olmazdır. Düzen ve dengenin sağlanması ve istikrarın bu doğrultuda korunması için temel argüman adalettir.

Bu bağlamda, siyasetnamelerde devlet-toplum ilişkisi, sosyal hayatın düzeni, refahın temeli, devletin idaresi, halkın muhafazası, otoritesinin devamlılığı doğrudan adalet ile ilişkilendirilmiştir. Buna ek olarak düzenin sağlanmasında ahlaki değerler oldukça önem arz etmektedir. Örneğin, Nizamü'l-Mülk'ün Siyasetname'sinde denge, düzen, adalet, emanet, ahlak, erdem, ilim, danışma, otorite, itaat ve saadet gibi kavramların ve anlayışların bütünlüğü söz konusudur. Bu bütünlüğün karşılığı ise devlet idaresinde hükümdarın halk ile sıkı ilişkisidir. Bu ilişkinin her boyutu birbiri ile etkileşim halinde olmasından dolayı Siyasetnamelerin yönetim tarzı toplumsal huzur ve saadeti sağlamaya yöneliktir. Üstelik çoğu Siyasetname eserinde görüldüğü üzere bu kavramların en temel değeri adalettir (Önder, 2014: 107). Yani adalet kavramı devlet idaresinde uygulanacak yönetim ve siyasetin temel değeridir.

Öte yandan, Siyasetnamelerde personellerin görev alanı, devletin merkeziyetçi yapısı, hiyerarşi düzeni, yönetim erkinin denetim faaliyeti gibi önemli detaylara yer verilmiştir. Bu detaylar büyük ölçüde kamu yönetimi alanının örgüt yapısı, bürokrasi anlayışı ve hiyerarşi gibi ilkeleri ile paralel bir duruşa sahiptir (Özmen, 2014). Bu bağlamda, Siyasetnamelerde yönetim konusu kurumsal ve örgütsel öğeleri içeren bir niteliktedir. Ancak belirtildiği üzere, toplumsal düzen, güvenlik ve adaleti sağlamak Siyasetnamelerin temel gayeleridir. Yani kamu yönetiminin yapısal sınırlarının ötesinde Siyasetname eserlerinde nasihatler verilmiştir. Bunun temeli ise yöneticilerin görevlerini yerine getirirken ahlaki tutum ve değerleri benimsemesidir.

Bu durumda siyasetnamelerin yönetim yaklaşımı göstermektedir ki; yönetim ve siyaset ayrılmaz bir parçadır. Çünkü devlet idaresi hem örgütsel hem de düşünsel olarak ele alınmıştır. Bu kapsamda devlet yönetiminin inceliklerinin yanı sıra, ahlaki, kültürel, dini ve toplumsal değerler gözetilmiştir. Hatta yönetim olgusu değerler ile öyle harmanlanmıştır ki, devlet idaresindeki birlik ve bütünlük ahlakın üzerine kurulmuştur (Eryılmaz, 2010: 29).

Bu bağlamda, siyasetnamelerde yönetim ve siyaset ilişkisi; hükümdarın karar ve uygulama arasındaki etkileşime dayalıdır. Çünkü hükümdar sorumlulukların ve gereklerin doğrultusunda karar almakta ve buna yönelik doğru politikayı izleyip doğru tavrı sergilemek durumundadır. Yani Siyasetnamelerde otoritenin kararı ile uygulanması bir bütündür. Buna yönelik olarak Yusuf Has Hacı; yöneticilerin başarıya ulaşmak için siyaset yapmayı bilmeleri gerektiğini ifade etmektedir. Çünkü ona göre, ülkenin düzeni siyaset ile sağlanmaktadır. Ayrıca yöneticinin siyasi tutumu halkın

davranış ve tavrını etkilemektedir. Bu sebepten dolayı Ona göre; “siyaset yöneticilerin kapısının süsüdür” (Yusuf Has Hacip, 2016: 92). Bu görüşten anlaşılacağı üzere siyaset, yöneticinin halka karşı tutuma karşılık gelmektedir. Yani yöneticinin tavrı ve davranışı siyasetin kendisidir.

Kınalızade Ali Efendi ise hükümdarın özelliklerini uyguladığı siyasete göre ayırmaktadır. Aslında bu ayırım ile siyaseti faziletli ve faziletli olmayan şeklinde nitelemektedir. Faziletli siyaseti yöneticinin amacı doğrultusunda olan ve ahlaki değerleri gözeten siyaset olarak ele almaktadır. Ona göre; faziletli siyaset adaleti ve saadeti sağlamaktadır. Faziletli olmayan siyaset ise hükümdarın nefsine kurban olduğu ve devlet idaresinin gereklerini yapmayan, halkını gözetmeyen siyaset tarzı olarak ele almaktadır (Bıçak, 2019: 384). Bu görüş ortaya koymaktadır ki; Siyasetnamelerin siyaset anlayışı hükümdara bağlıdır ve faziletli oldukça güzeldir. Faziletten kasıt ise adalet ve ahlakın varlığıdır.

Gazali ise hukuki ve ahlaki temelleri kapsamayan politik anlayışların başarılı olamayacağını ifade etmektedir. Ona göre, yönetilenlerin duygu ve düşüncelerindeki farklılık devlet yönetimine yansımaktadır. Yani farklı düşüncedeki insanların devlete itaati için yöneticiler bütüncül yaklaşmalı ve bu insanların değerlerini göz önünde bulundurmalıdır. Bu durum devlet yönetimde takınılacak tavrı ortaya koymaktadır. Gazali’ye göre o tavır siyasetin kendisidir (Korkmaz, 1995: 42-43).

Bu doğrultuda, Siyasetname eserlerinde devlet idaresinde itaati/otoriteyi sağlamak için ahlakın ve anlayışın önemi çok büyüktür. Çünkü Siyasetname metinlerinde hükümdar (iktidar) ve ahlak bir arada ele alınmaktadır. Siyasetnamelerde ahlak gücü doğru kullanmaya rehberlik eden temel değerdir (Dinçer, 2019: 231-234). Sonuç olarak, hükümdarın yönetimi aslında adaletin sağlanması ve siyasetin yürütülmesidir. Yönetim ve siyaset birlikteliğinin temel argümanları ise ahlak, fazilet ve adalet düşünceleridir. Bu düşüncelerin karar almadaki önemi kadar kararı uygulamada da önemi çoktur.

6.DEĞERLENDİRME

Kamu yönetimi disiplininin 1887 tarihinde Woodrow Wilson’un “İdarenin İncelenmesi” adlı çalışması ile siyaset alanından ayrılarak ayrı bir alan olduğu literatürde kabul edilmektedir. Kamu yönetimi disiplininin bu genç niteliğe rağmen gelişim çizgisine bakıldığında tarihsel ve kuramsal izdüşümü oldukça önem arz etmektedir. Disiplinin içerisinde bulunduğu krizlerin temeline bakıldığında ise kamu yönetiminin diğer sosyal bilimler alanları ile ilişkisine rastlamak mümkündür. Özellikle yönetim ve siyaset arasındaki etkileşim ve gelişim kamu yönetimi disiplinine hem içeriksel zenginlik hem de aşılammış krizleri beraberinde getirmiştir.

Buna yönelik olarak; kamu yönetimi disiplininde yönetim-siyaset ayrımı ve yönetim-siyaset birlikteliğine dair temel görüşler şöyle özetlenebilir. İlk olarak, kamu yönetimi disiplininin temeline bakıldığında yönetim-siyaset ayrımını görmekteyiz. Yönetim ve siyasetin ayrılmasına yönelik düşünsel kökenlere hem Anglo-Amerikan kültürde hem de Kıta Avrupa’sında rastlanmak mümkündür.

Kıta Avrupası’nda bürokrasi kavramı ile beraber isimleri sıkça anılan Hegel ve Weber; yönetim-siyaset ayrılığına kaynaklık etmiş isimlerdir. Hegel; devlet ve sivil toplum ayrımı, kuvvetler

ayrılığı tartışması ve nesnellik yaklaşımı ile yönetim-siyaset ayrımına yön veren önemli isimlerden olmuştur. Weber ise memurun mesleki yetki alanını çizerek bürokratik örgütün bütünlüğünü ortaya koymuştur. Bu yaklaşıma dayalı olarak siyasetçi ve bürokrat ayrımı yapmaktadır. Üstelik Weber'in yönetim-siyaset ayrımı olgu-değer ayrımı olarak yorumlanabilmektedir. Çünkü Weber yönetimi bir olgu alanı olarak ele alırken siyaseti bir değer alanı olarak nitelemiştir. Bunlara ek olarak Kıta Avrupası'nda Johann Kaspar Bluntschli, Charles-Jean Baptiste Bonnin ve Alexandre François Vivien gibi isimler yönetim-siyaset ayrımını savunmuştur.

Anglo-Amerikan kültüre bakıldığında ise; yönetim-siyaset ayrımını savunan önemli isimler vardır. Bunlar; Woodrow Wilson, Frank Goodnow ve Leonard White şeklindedir. Wilson; yönetimi bir iş alanı olarak ele almakta ve siyasetin heyecanından uzak tutmaktadır. Ayrıca siyaseti devlet adamının alanı olarak ele alırken idareyi teknik memurun alanı olarak nitelemektedir. Anayasayı uygulama ve anayasayı meydana getirme işlemlerinin farklı olduğunu ifade ederek görüşlerini bu yönde desteklemektedir. Benzer bir şekilde, Goodnow'da yönetim-siyaset ayrımını kabul etmiştir. Özellikle siyaseti devlet idaresinin temsili şeklinde ele alması ve buna karşılık yönetimi devlet idaresinin icrası olarak nitelemesi bu yöndeki önemli görüşleri olmuştur. Leonard White'da yönetim-siyaset ayrımını ele almış ve kuvvetler ayrılığına dayalı olarak yönetimi yürütme erkine denk tutmuştur.

Yönetim-siyaset ayrımına karşı olarak yönetim-siyaset birlikteliğini savunan isimler ise Paul Appleby, Herbert Simon ve Dwight Waldo şeklindedir. Appleby; devleti kamu yönetimi ve siyaset kavramları ile bir arada ele almıştır. Ona göre devlet idaresinde uygulama ile karar mekanizmasının bütünlüğü gereklidir. Bu sebepten dolayı karar ve uygulamanın bir arada olması şarttır. Simon ise davranışsal yaklaşımların yönetimden uzak tutulamayacağını ifade etmektedir. Yani yönetim idari davranışlara ve değerlere göre şekillenmekte ve rehberlik etmektedir. Bu yönü ile Simon olgu-değer çatışmasını değil olgu-değer bütünlüğünü/birliğini savunmaktadır. Bunun sonucu olarak yönetim ve siyaset birlikteliğini ileri sürmektedir. Waldo ise kamu yönetiminin kültürel bağlamda incelenmesi gerektiği görüşündedir. Ayrıca yönetimin bilimsel ve sanatsal boyutu olduğunu kabul ederek, kamu yönetiminin değer yüklü bir alan olduğunu ileri sürmektedir. Ona göre; yönetim ve siyaset kesişen iki alandır ve aralarında rekabet değil uzlaşma olmalıdır. Bu doğrultuda, Appleby, Simon ve Waldo yönetim ve siyasetin birbirinden ayrılamayacağını ileri sürmektedir. Çünkü Onlara göre; yönetim alanı değer ve kültürden kopuk değildir.

Bu bağlamda, kamu yönetimi disiplinin temel paradokslarından birisi olarak yönetim-siyaset ilişkisi yukarıda bahsi geçen iki yaklaşım temelinde gelişmiştir. Bunlar; yönetim-siyaset ayrımı ve yönetim-siyaset birlikteliğidir. Her ne kadar antik/eski/kadim devlet geleneği göz önünde bulundurulduğunda yönetim ve siyasetin ayrılamayacağı düşüncesine rağmen, kamu yönetimi disiplinin ortaya çıkışı ve gelişimi "yönetim-siyaset ayrımı" ekseninde süre gelmiştir. Söz konusu bu yaklaşım; yönetim ve siyaset alanlarını birbirinden koparmaktadır. Bu düşünceye göre; karar

mekanizması ve uygulama mekanizması ayrı işlevlere ve alanlara sahiptir. Ayrıca yönetimin siyasetten ayrı tutulması, değerlerin olgulardan ayrıştırılmasıdır. Her ne kadar devlet geleneği tarihsel, kültürel ve toplumsal gelişmelerden etkilenmiş olsa da kamu yönetimi bu değerlerden ayrı tutulmaya çalışılmıştır.

Bu düşüncelerin temeli ise kamu yönetimi disiplininin Amerikanlaştırılmasıdır. Çünkü kamu yönetimi disiplini “sert kuvvetler ayrılığı” gibi bir teori çerçevesinde ileri sürülmüş ve idare [yönetim] yürütme erki ile sınırlandırılmaya çalışılmıştır. Üstelik kamu hizmeti verme amacından uzaklaşarak piyasa/işletme odaklı kamu yönetimi düşüncesi ileri sürülmüştür. Bu noktada kültürel, tarihsel toplumsal ve ahlaki değerler göz ardı edilmiştir.

Buna karşılık Siyasetname eserlerine bakıldığında; yönetim düşüncesinin amacına uygun olduğunu görmekteyiz. Yani bu metinlerde kamuya hizmet ve kamunun menfaati söz konusudur. Verimlilik ve gelir elde etme anlayışı devletin menfaati ve topluma hizmetinin sürekliliği içindir. Üstelik Siyasetnameler devlet idaresinde karar ve uygulama süreçlerini bir arada ele almışlardır. Bu metinlerde “Devlet en iyi nasıl idare edilir” sorusuna cevap aranmıştır. Bu doğrultuda karar ve uygulamanın uyumluluğuna özenle dikkat edilmektedir. Bu durumu hükümdar ve vezir arasındaki ilişkide sıkça görmek mümkündür. Yani devletin politika üretme ve yürütme sürecinde çatışma ve kopukluk söz konusu değildir. Böylelikle siyasetname metinleri yönetim-siyaset birlikteliğini ele alındığı görülmektedir.

Siyasetname metinlerinde birey, toplum, hükümdar ve devletin değerlerini dikkate alınmaktadır. Yani birey veya toplum kendi değerleri veya kimliklerinden dolayı dışlanmamıştır. Hatta bütüncül bir yaklaşımla ele alınmış ve değerlere özenle dikkat edilmiştir. Siyasetname metinlerinde yer alan adalet ve ahlak düşüncesi özen gösterilen bu değerlerin temelidir. Hatta siyasetnameler değerlere yani tarihsel, kültürel ve toplumsal ilişki ve gelişmelere yer vermesinden dolayı yönetim-siyaset birlikteliğine yönelik bir özne niteliğine sahiptir. Bu yönü ile hem toplumda hem de devlet idaresinde çatışmadan kaçınılmış, uzlaşmacı, bütüncül ve ahlaki yaklaşımlar esas edinilmiştir.

Bu kapsamda, Siyasetname metinlerinde devlet idaresine yönelik nasihatlerin yanı sıra ahlaki, kültürel, dini ve toplumsal değerler gözetilmiştir. Siyasetnameler yönetim-siyaset birlikteliğini ortaya koyarak olgu ve değerlerin kopamayacağına yönelik önemli bir telkin sunmaktadır. Çünkü Siyasetnamelerde devlet yönetimini idealize etme gibi önemli olguların yanı sıra ahlak, fazilet ve adalet gibi değerlerin varlığı dikkat çekmektedir. Hatta bu düşünceler öyle harmanlamıştır ki; yönetimde denge, düzen, itaat, otorite, adalet ve saadet bütünleştirilmiştir.

Siyasetnamelerin bu özellikleri modern yönetim düşüncesinde yer almamaktadır. Siyasetnamelerin aksine modern yönetim düşüncesinde yönetim-siyaset ayrımı ahlaki değerleri dışlamaktadır. Bu durum siyaset biliminin tarihsel gelişimine dayalıdır. Örneğin, literatürde sıkça kıyaslanan Machiavelli ve Nizamü'l-Mülk arasındaki farklılık bu konudaki önemli bir argümandır. Siyasetname geleneğinin en önemli metinlerinden biri olan Nizamü'l-Mülk'ün Siyasetnamesi; adaleti sağlamak, toplumsal düzeni korumak, devletin bekasını ve kalkınmasını sağlamak gibi amaçlar

doğrultusunda devlet yönetimini idealize etmiştir. Bu hedef doğrultusunda ahlaki ilkelerin önemi çok fazladır.

Buna karşılık Machiavelli'ye göre; insanın doğası kötüdür. Bu sebepten dolayı hükümdara gerektiğinde bir aslan gibi yırtıcı ve gerektiğinde bir tilki kurnaz olması gerektiğini ifade etmektedir. Ona göre; devletin bekası için her şey mubahtır. Bu amaç doğrultusunda etik ve ahlaki değerler göz ardı edilebilmektedir. Yani bedeli ne olursa olsun iktidarı ele geçirip onu korumak ve sürdürmekten öte bir düşüncesi söz konusu değildir. Ona göre dürüstlük özel hayata aittir ve politikada tek kural iktidarın menfaatidir (Machiavelli, 2012: 66-68). Machiavelli'nin bu düşüncesi ahlak ve politika ayrımı yapmaktadır. Ancak bu ayrım aynı zamanda yönetim-siyaset ayrımını ve olgu-değer ayrımını yansıtmaktadır.

SONUÇ

Kamu yönetimi disiplininin temel paradokslarından birisi yönetim-siyaset ilişkisi olmuştur. Bu iki alanın ayrı veya birlikte olması gerektiğine yönelik önemli görüşler ileri sürülmüştür. Kıta Avrupa'sında Hegel, Max Weber, Johann Kaspar Bluntschli, Charles-Jean Baptiste Bonnin ve Alexandre François Vivien gibi isimler ve Anglo-Amerikan kültürde Woodrow Wilson, Frank Goodnow ve Leonard White gibi isimler yönetim ve siyasetin iki ayrı alan olduğunu ileri sürmektedir. Buna karşılık literatürde yönetim ve siyaset alanlarının birlikteliğine yönelik önemli görüşler vardır. Bunlar; Paul Appleby, Herbert Simon ve Dwight Waldo şeklindedir.

Kamu yönetimi disiplini yönetim-siyaset ayrımına dayalı olarak ortaya çıkmıştır. Tarihsel ve kuramsal süreçte disiplin yönetim-siyaset ayrımına endeksli olarak süre gelmiştir. Buna dayalı olarak; kamu yönetimi disiplininin trend ekonomik ve siyasi dünya görüşlerine paralel bir ilerleyiş içerisinde olduğu söylenebilmektedir. Özellikle klasik kuram ve yeni kamu yönetimi yaklaşımı yönetim-siyaset ayrımına dayalı olarak ortaya çıkmıştır. Bu durum disiplinin karşılaştığı birçok sorunun temeli olarak görülebilmektedir. Çünkü bu tarz yönetim düşünceleri ile kamu yönetiminin amacı ve kapsamının dışına çıkılmaktadır. Buna karşılık olarak yönetim yazınında uzun bir süre yer edinmesine rağmen literatürde arka planda kalan Siyasetname metinleri kamu yönetiminin amaç ve kapsamına yönelik önemli argümanlar niteliğine sahiptir.

Bu çerçevede, Amerikanlaştırılmış kamu yönetimi düşüncesinin temeli olan yönetim-siyaset ayrımı; işletme temelli, değerleri dışlayan, kuvvetler ayrılığı teorisine dayalı olarak karar verme ve politika uygulama süreçlerini ayrıştıran bir yönetim tarzını benimsemektedir. Üstelik birey, toplum ve devletin değerleri yönetim mekanizmasından dışlanmaktadır. Yönetim resmi bir yetki sahası şeklinde ele alınmaktadır. Yani yönetim; siyasetten farklı, değerlerden arındırılmış, yetki alanı sınırlandırılmış ve teknik işler olarak kabul edilmiştir.

Buna karşılık, siyasetname metinlerinde yönetim-siyaset birlikteliği söz konusudur. Siyasetnamelerin yönetim düşüncesi ahlaki değerlerin üzerine kurguludur. Adaletin, düzenin, refahın ve saadetin sağlanması için hükümdar yetkili kılınmıştır. Hükümdar karar verme ve politika

uygulamaya bütüncül yaklaşarak ahlaki ilkelerin odağında devleti sevk ve idare etmesi yönünde öğütler ile karşılaşmaktadır. Ayrıca Siyasetname metinlerinde yönetim amacına uygundur. Yani hedef toplumsal düzenin sağlanması, kamuya hizmet verilmesi ve devletin bekasının korunmasıdır. Bu durumda Siyasetname geleneğinde yönetim ve siyaset birlikteliği, paralelliği, uyumluluğu oldukça önem arz etmektedir. Üstelik yönetimde toplumsal, tarihsel ve kültürel değerlerin etkisi dikkate alınmaktadır. Bu değerler karşısında çatışmacı değil birleştirici, uzlaşıcı ve kapsayıcı bir yaklaşımda bulunmaktadır. Böylelikle modern yönetim düşüncesinin yönetim-siyaset ayırımına karşı olarak; Siyasetnamelerde adalet temelli, ahlaki ve faziletli bir yönetim-siyaset ilişkisi ileri sürülmüştür. Bu sebepten ve benimsediği yönetim idealinden ötürü, kamu yönetimi yazının arka planında kalan Siyasetname geleneği modern yönetim düşüncelerine yönelik önemli bir tenkit niteliğindedir.

KAYNAKÇA

- Adalıoğlu, H. H. (2009). Siyasetname. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*. (37), 304-306.
- Adalıoğlu, H. H. (2013). “Bir Siyasetname Olarak Kutadgu Bilig”. *Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, (34), 237-253.
- Akbulut, Ö. Ö. (2009). *Siyaset ve Yönetim İlişkisi Kuramsal ve Eleştirel Bir Yaklaşım*. Ankara: Turhan.
- Appleby, P. (2016). “Kamu Yönetimi Klasikleri”. J. M. Shafritz ve A. C. Hyde (ed.), *Devlet Yönetimi Farklıdır*. H. Akdoğan ve S. Altuntop (çev.). Ankara: Global, 169-178.
- Arslan, M. (1989). “Eski İran Devlet Geleneği ve Siyasetnameler”. *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi*, 3(1), 231-262.
- Atalay, M. (2008). *Kamu Yönetimi Disiplininde Dwight Waldo Düşüncesi (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bıçak, A. (2019). *Türk Düşüncesi 1 Kökenler*. İstanbul: Dergah.
- Bozkurt, Ö., Ergun, T. ve Sezen, S. (1998). *Kamu Yönetimi Sözlüğü*. Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.
- Canatan, K. (2014). *İslam Siyaset Düşüncesi ve Siyasetname Geleneği*. İstanbul: Doğu.
- Çevik, H. H. (2012). *Kamu Yönetimi Kavramlar - Sorunlar - Tartışmalar*. Ankara: Seçkin.
- Defterdar Sarı Mehmet Paşa (1990). *Devlet Adamlarına Öğütler*. H. R. Uğural (çev.). İzmir: İstiklal.
- Diñer, Ö. (2019). *Kamu Yönetimi Adabı*. İstanbul: Klasik.
- Doğan, K. C. (2017). “Kamu Yönetimi Disiplini Üzerindeki Etkileri Bakımından Dwight Waldo”. *ÇAKÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(1), 114-136.
- Ergun, T. ve Polat, A. (1978). *Kamu Yönetimine Giriş*. Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.
- Eryılmaz, B. (2010). *Kamu Yönetimi*. Ankara: Okutman.
- Fişek, K. (1975). *Yönetim*. Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Fry, B. R. ve Raadschelders, J. C. N. (2017). *Max Weber'den Dwight Waldo'ya Kamu Yönetimi*. O. Koç, N. I. Çetinkaya İstikbal, C. Necmi Günel ve M. Durmuş (çev.). Ankara: Anı.
- Giddens, A. (1999). *Max Weber Düşüncesinde Siyaset ve Sosyoloji*. A. Çiğdem (çev.). Ankara: Vadi.
- Goodnow, F. (2016). “Kamu Yönetimi Klasikleri”. J. M. Shafritz ve A. C. Hyde (ed.), *Siyaset ve İdare* (s. 25-30). H. Akdoğan & S. Altuntop (çev.). Ankara: Global.
- Güler, B. (1994). “Nesnesini Arayan Disiplin: Kamu Yönetimi”. *Amme İdaresi Dergisi*, 27(4), 3-19.
- Heper, M. (1972). “Avrupa'da İdare Biliminde Bazı Gelişmeler”. *Amme İdaresi Dergisi*, 5(3), 41-50.
- İbn Teymiye (1999). *Siyaset*. V. Akyüz (çev.). İstanbul: Dergah.
- Kalfa, C. (2011). “Kamu Yönetimi Disiplininin Gelişimi ve Kimlik Tartışmaları”. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 403-417.
- Karasu, K. (2004). “Kamu Yönetimi Disiplininin Kökenine İlişkin Bir Not”. *II. Kamu Yönetimi Forumu Bildirileri*. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayını. 225-242.

- Kınalızade Ali Efendi (Tarihsiz). *Ahlak-ı Ala'i*. H. Algül (çev.). Tercüman: 1001 Temel Eser.
- Koçi Bey (1993). *Risalesi*. Z. Danışman (çev.). İstanbul: Milli Eğitim Basımevi.
- Korkmaz, F. (1995). *Gazali'de Devlet*. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Nizamü'l-Mülk (2015). *Siyasetname*. M. T. Ayar (çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Machiavelli, N. (2012). *Hükümdar*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Maverdi (2000). *Siyaset Sanatı*. M. Sarıbyık (çev.). İstanbul: Hünkar.
- Önder, Ö. (2014). *Yönetimde Adalet ve Saadet*. İstanbul: Lotus.
- Önder, Ö. (2016). *Türk Bürokrasisi ve Bürokratik Elitizm*. Kütahya: Kampüs.
- Özcan, K. ve Barca, M. (2010). "Yönetim Düşüncesinin Evrim Dinamiği: Çevresel Determinizm mi, Düşünsel İlerleme mi?". *Amme İdaresi Dergisi*, 43(1), 1-31.
- Özer, M. A. (2013). "Weber'in Bürokrasisi Karşısında Yönetimde Yeniden Yapılandırma Arayışları". *Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, 2(4), 43-57.
- Özmen, A. (2014). "Siyasetname'de Yönetim Felsefesi". *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi*, (9), 203-218.
- Parlak, B. ve Bincan, S. (2019). "Kamu Yönetimi Disiplininin Değişim Sürecinde Dwight Waldo'nun Rolü". *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 2(3), 488-497.
- Raadschelders, C. N. (1999). "A Coherent Framework for the Study of Public Administration". *Journal of Public Administration Research and Theory: JPART*, 9(2), 281-303.
- Sabine, G. (2000). *Yakınçağ Siyasal Düşünceler Tarihi*. Ö. Ozankaya (çev.). İstanbul: Cem Yayınevi.
- Saklı, A. R. (2011). "Disiplinler Arası Bir Disiplin Olarak Kamu Yönetimi". *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 97-120.
- Sayman, C. (2006). Dwight Waldo ve Yönetim Yazını (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). *Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Selvi, F. (2020). "Kamu Yönetimi Disiplini Temelinde Fransız Kamu Yönetimi Yazını". *Meriç Uluslararası Sosyal ve Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 4(9), 58-73.
- Simon, H. A., Smithburg, D. W. ve Thompson, V. A. (1980). *Kamu Yönetimi*. C. Mihçioğlu (çev.). Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- Simon, H. A. (2016). "Kamu Yönetimi Klasikleri". J. M. Shafritz ve A. C. Hyde (Ed.), *Yönetim Atasözleri*. H. Akdoğan ve S. Altıntop (çev.). Ankara: Global, 179-2020.
- Şahin, Y. (2014). *Yönetim Bilimi ve Türk Kamu Yönetimi*. Bursa: Ekin.
- Şaylan, G. (2000). "Kamu Yönetimi Disiplininde Bunalım ve Yeni Açılımlar Üzerine Düşünceler". *Amme İdaresi Dergisi*, 33(2), 1-22.
- Taylor, F. W. (2016). *Bilimsel Yönetimin İlkeleri*. B. Akın (çev.). Ankara: Adres.
- Turan, E. ve Şahin, M. Y. (2019). "Kamu Yönetimi Temel Kavramlar". E. Turan (ed.), *Yönetim ve Kamu Yönetiminin Genel Nitelikleri*. Konya: Palet, 15-72.
- Uğur, A. (2001). *Osmanlı Siyaset-Nameleri*. İstanbul: Milli Eğitim Basımevi.
- Üstüner, Y. (1995). "Kamu Yönetimi Disiplininde Kimlik Sorunsalı". *Kamu Yönetimi Disiplini Sempozyum Bildirileri*, Birinci Cilt, Ankara: Türkiye ve Orta Amme İdaresi Enstitüsü: 59-69.
- Vezir Lütfi Paşa (1977). *Asafname (Devlet Adamlarına Öğütler)*. Ankara: Yurdocağı.
- Waldo, D. (2016). "Kamu Yönetimi Klasikleri". J. M. Shafritz ve A. C. Hyde (ed.), *İdari Devlet: Sonuç*. H. Akdoğan ve S. Altıntop (çev.). Ankara: Global, 203-210.
- Weber, M. (1993). *Sosyoloji Yazıları*. T. Parla (çev.). İstanbul: Hürriyet Vakfı Yayınları.
- Weber, M. (1995). *Toplumsal ve Ekonomik Örgütlenme Kuramı*. Ö. Ozankaya (çev.). Ankara: İmge
- Weber, M. (2005). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*. Z. Gürata (çev.). Ankara: Ayraç.

- Weber, M. (2008). *Bürokrasi ve Otorite*. H. B. Akın (çev.). Ankara: Adres.
- Weber, M. (2016). "Kamu Yönetimi Klasikleri". J. M. Shafritz ve A. C. Hyde (ed.), *Bürokrasi*. H. Akdoğan ve S. Altıntop (çev.). Ankara: Global, 55-64.
- White, L. D. (2016). "Kamu Yönetimi Klasikleri". J. M. Shafritz ve A. C. Hyde (ed.), *Kamu Yönetimi Çalışmalarına Giriş*. H. Akdoğan ve S. Altıntop (çev.). Ankara: Global, 65-80.
- Wilson, W. (1961). *İdarenin İncelenmesi*. N. Abadan (çev.). *Türk Siyasi İlimler Derneği*, İstanbul: Yenilik.
- Wilson, W. (2016). "Kamu Yönetimi Klasikleri". J. M. Shafritz ve A. C. Hyde (ed.), *İdarenin İncelenmesi*. H. Akdoğan ve S. Altıntop (çev.). Ankara: Global, 1-24.
- Wilson, W. (2018). *İdarenin İncelenmesi*. N. Şat (çev.). Ankara: Liberte.
- Yıldırım, E. (2018). "Quo Vadis: Kamu Yönetimi". V. Erat, V. Ekiz, ve İ. Arap (ed.), *Devletin Dönüşümü ve Yönetişim Paradigması*. Ankara: Nika, 253-273.
- Yusuf Has Hacıp (2016). *Kutadgu Bilig*. Y. Çağbayır (çev.). Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı.

Derleme

Gönderilme Tarihi: 14 Haziran 2021; Revize Edilmiş Hali: 11 Temmuz 2021; Kabul Tarihi: 12 Temmuz 2021

YÜKSEK TEKNOLOJİ İÇEREN SANAYİ KÜMELENMELERİ: HAVACILIK KÜMELENMELERİ ÖRNEĞİ¹

Kerim KABATAŞ²

Ali Ekber AKGÜN³

Öz

Küreselleşme ile birlikte rekabetin kıyasıya artması rekabet avantajı yaratacak stratejilere ve araçlara duyulan ihtiyacı artırmıştır. Porter'ın ortaya koyduğu kümelenme kavramı politik alanda, iş dünyasında ve akademik çevrelerde genel kabul görmüş, uygulamaları tüm dünyaya yayılmıştır. Yüksek teknoloji içeren sanayi; yoğun ar-ge'ye dayanma, know-how'ı barındıran örtük bilginin kullanımını gerektirme, yenilikteki süreklilik, üretim süreçlerinde yoğun teknolojinin ve teknolojik bilginin kullanımı gibi karakteristik özellikler ile diğer sanayi dallarından ayrılmaktadır. Havacılık sanayi yüksek teknoloji içeren bir sanayi dalıdır, tüm dünyaya yayılmış ve genel olarak bölgesel olarak konumlanmış üretim ağlarından oluşmaktadır. Seattle, Toulouse, Montreal, Bangalore dünyadaki en büyük havacılık kümelenmeleri olarak kabul edilmekte olup HUKD, ESAC, OSSA, BASDEC, SAHA ve TSSK Türkiye'deki havacılık kümelenmeleridir.

Anahtar Kelimeler: Kümelenme, Yüksek Teknoloji İçeren Sanayi Kümelenmeleri, Havacılık Sanayi, Havacılık Kümelenmeleri

JEL Kodları: D20, D85, L52, L62, O39, R11

HIGH-TECH INDUSTRY CLUSTERS: EXAMPLE OF AVIATION CLUSTERS

Abstract

Increasing competition with globalization has increased the need for strategies and tools that will create competitive advantage. The cluster concept put forward by Porter has been generally accepted in the political field, business world and academic circles, and its applications have spread all over the world. High-tech industry; It is distinguished from other industrial branches with its characteristic features such as relying on intense R&D, requiring the use of tacit knowledge that includes know-how, continuity in innovation, use of intensive technology and technological knowledge in production processes. The aviation industry is a high-tech industry, consisting of production networks spread all over the world and generally located regionally. Seattle, Toulouse, Montreal, Bangalore is being accepted as the world's largest aviation clusters HUKD, ESAC, OSSA, BASDEC and TSSK that they clustered aviation in Turkey.

Key Words: Cluster, High-Tech Industry Clusters, Aviation Industry, Aviation/Aerospace Clusters

JEL Codes: D20, D85, L52, L62, O39, R11

GİRİŞ

Son 100 yıl içerisinde ulaşım ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen hızlı ilerleme küreselleşmeyi de beraberinde getirmiş, ülkeler arası ticari faaliyetlerde bölgesel rekabet yerini tüm ülkelerin dahil olabildiği küresel rekabet ortamına bırakmıştır (Gebeş ve Battal, 2014). Küreselleşen

¹ Bu çalışma yazarın “Yüksek Teknoloji İçeren Sanayi Kümelenmelerindeki Ağlar: Havacılık Kümelenmeleri”, başlıklı doktora tezinin bir bölümüne dayanmaktadır.

² Doktora Öğrencisi, Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, kerimkabatas@yahoo.com, ORCID:0000-0002-1976-0646

³ Prof. Dr., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Strateji Bilimi Bölümü, alieakgun@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5922-3266

dünyada ülkelerin gücü askeri güçten ziyade ekonomik güçle ölçülür hale gelmiş, ekonomik güç ise uluslararası ticaretteki rekabet üstünlüğü ile elde edilmeye başlanmıştır. Bu durum ülkelerin üretim yoluyla güçlerini ve refah düzeylerini artırmak için kıyasıya rekabet içinde oldukları küresel bir pazar ortamı yaratmıştır. Küresel ekonomideki bu yoğun rekabet ortamından dolayı ülkeler klasik rekabet stratejilerinin dışında yeni rekabet stratejilerine ihtiyaç duymaya başlamıştır (Kuşat, 2010). Bu ihtiyaç taklit edilmesi zor benzersiz bölgesel avantajların kullanılmasına dayalı stratejileri ön plana çıkarmış, belli bir alanda bölgesel coğrafi yığılma bu stratejilerin temelini oluşturmuştur. 1920'lerde Marshall tarafından ifade edilen bölgesel yığılma fikri 1970'lerde akademik dünya tarafından büyük ilgi görmüş nihayetinde 1990'larda Porter tarafından ortaya konan kümelenme (cluster) kavramı geniş bir kabul görerek dünyanın birçok ülkesinde uygulanmaya başlanmıştır (Alberti ve Pizzurno, 2015).

Porter kümelenmenin, bölgesel rekabetçi avantajın kazanılmasını; üretkenliği artırmak, yeniliği beslemek ve yeni iş yaratımını teşvik etmek yoluyla etkilediğini belirtmiştir (Alberti ve Pizzurno, 2015). Kümelenmelerin, bünyesinde barındırdığı firmalar ve coğrafi bölgede bulunan diğer destekleyici firmalar ile birlikte belli bir alanda uzmanlaşmış iş gücü, iş birliği, bilgi paylaşımı, yenilik, verimlilik, kalite, düşük maliyet, hızlı büyüme, rekabet avantajı vb. faktörleri meydana getirdikleri gözlemlenmektedir (Eroğlu ve Yalçın, 2013a). Tarihi temel, gelenek, sahip olunan faktörler, çapa firmaların varlığı, girişimcilik, dışsal bilginin ve teknolojinin içeriye akışı, bölgesel talep, bölgesel ve ulusal politikalar kümelenmeleri ortaya çıkaran temel dinamikler iken (Elola, vd., 2013) işlem maliyetlerinin azaltılması, uzmanlaşmış işgücünden faydalanma, yeni teknolojilere erişim, uzman firmalara daha kolay ulaşım, riski paylaşmak, ortak ar-ge, iş birliği ortamı, bilgi paylaşımı, pazara daha kolay girebilme, öğrenme imkanları, ortak varlıklar ve bilgiden faydalanabilme, ulusal ve küresel bağlantılar kurabilme, ağa erişebilme ve dahil olabilme ise kümelenmenin oluşumunu ve kümelenmeye girişi teşvik eden hususlar olarak ön plana çıkmaktadır (Timurçin, 2011).

Bölgesel ve ulusal kalkınmaya sağladığı önemli faydalar sebebiyle kümelenme düşüncesi son 30 yılda ekonomik politika gündeminde, akademik çevrelerde ve iş dünyasında kabul görme ve uygulama konusunda kayda değer bir gelişme kaydetmiştir (Bhawsar ve Chattopadhyay, 2015). Kümelenmeler, küreselleşmenin getirdiği yoğun ve çetin rekabet ortamında bölgesel olarak var olabilmek ve küresel rekabete ayak uydurabilmek için önemli bir araçtır. Düşük teknoloji içeren sektörlerden yüksek teknoloji içeren sektörlere kadar birçok mal ve hizmet üretimi alanında ilgi görmüş olup giderek artan bir şekilde yaygınlaşmaktadır.

Havacılık gerek ticari alanda gerekse savunma alanında giderek genişleyen, yüksek katma değerli ürünlere sahip, tedarik zinciri ve müşterileri küreselleşmiş bir sanayi dalıdır. Dünya örneklerinden de görüleceği üzere havacılık sanayinin gelişmiş olduğu bölgeler nitelikli insan gücü, yerli ve yabancı firmalar için bir çekim merkezi haline gelmekte dolayısıyla bölgesel kalkınmaya, rekabetçiliğin artırılmasına ve ülkenin teknoloji seviyesinin yükselmesine önemli bir katkıda bulunmaktadır. Çalışmada gelişmekte olan ülkeler grubunda yer alan Türkiye'nin gelişmiş ülkeler grubuna dahil olma çabalarına aracılık edecek olan havacılık kümelenmelerinin dünyadaki başarılı

örnekleri ve Türkiye’deki mevcut durumunun analizinin yapılması amaçlanmıştır. Bu çalışmanın önemi havacılık kümelenmelerinin yüksek teknoloji içeren sanayi perspektifinden bakılarak analiz edilmesidir.

1. KÜMELENME KAVRAMI

1990 yılında kümelenme kavramını ilk defa ortaya çıkaran Harvard Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Michael Porter’a göre kümelenme; aynı sektörde faaliyet gösteren aralarında iş birliği ile birlikte aynı zamanda rekabet ilişkisi olan işletmelerin, işletmelere mal ve hizmet sunan tedarikçilerin, sektörle ilgili kurum ve kuruluşların (devlet kurumları, üniversiteler, meslek kuruluşları vb.) aynı coğrafi bölgede yoğunlaşmalarıdır (Porter, 1990). Sanayi Bölgesi (Industrial District), Ağ Yapılanması (Network), Bölgesel Yenilik Sistemi (Regional Innovation System) kavramları bazen kümelenme kavramı ile aynı anlamda kullanılmasına rağmen kümelenme kavramı kendine has özellikleri ile bu kavramlardan farklıdır (Alsac, 2010). Kümelenmenin üç temel özelliği; yakınlık, uzmanlaşma ve ağ oluşturmadır:

1) Yakınlık: Uzmanlaşmış iş gücü, uzmanlaşmış tedarikçiler, pazarı kendine çekme, açık ve örtük bilgiye ulaşmanın getirdiği faydalardan dolayı işletmeler aynı coğrafi bölgede konumlanırlar. Yakınlık aynı zamanda sosyal yakınlığı, teknik yakınlığı, pazar yakınlığını ve ekonomik yakınlığı kapsamaktadır (Web 1, 2021).

2) Uzmanlaşma: Kümelenme ve kümelenme aktörleri ilgi alanlarında uzmanlaşmıştır. İşletmeler bütün kaynaklarını kendi temel yetenekleri ve ana faaliyet alanlarını daha rekabetçi hale getirmek için kullanılmaktadırlar. İhtiyaç duydukları diğer yetenekleri tamamlayıcılık ilkesi doğrultusunda kümelenmenin diğer aktörlerinden edinmektedirler (Web 1, 2021).

3) Ağ Oluşturma: Kümelenme dahilinde; işletmeler, müşteriler, rakipler, tedarikçiler, üniversiteler ve araştırma merkezleri, finans kurumları, devlet kurumları ve iş birliği kurumları arasında ortak çalışmayı mümkün kılan bağlantılar ve bu bağlantılar üzerindeki yoğun ilişki trafiği mevcuttur bu kümelenmeleri diğer coğrafi gruplaşmalardan ayırmaktadır (Web 1, 2021).

Kümelenme yapısı; bir değer zinciri oluşturacak şekilde uzmanlık ve tamamlayıcılık çerçevesinde işletmeler, devlet kurumları, araştırma kurumları, finansal aktörler ve iş birliği kurumlarından oluşur bu aktörlerin işlevleri şu şekildedir:

- **İşletmeler:** İşletmeler kümelenmelerin merkezinde yer almaktadır. Teknik, işletme ve pazar süreçlerine doğrudan katılırlar ve bu konuda olağanüstü pratik kabiliyete sahiptirler (Andersson vd., 2004).

- **Devlet:** Devlet; liderlik, yasal zemini hazırlama, fikir birliği oluşturma gibi temel roller üstlenir, büyük resmi görerek rekabet yeteneği ve büyüme için gerekli makro seviyedeki finansman ve altyapıyı sağlar (Andersson vd., 2004).

- **Araştırma Kurumları:** Araştırma Kurumları (üniversiteler, kamu laboratuvarları /araştırma enstitüleri) kümelenmeyi; güvenin kolaylaştırılması ve sosyal sermayenin oluşturulması, kanıt ve analizler ile kümelenme girişiminin stratejik yönünü ve hareketlerini sağlama alma ve özellikle yenilik ve ağ oluşturma konularında kümelenmeyi harekete geçirmek için süreç boyunca desteklerler amaç ve eylemlerin sürekli olarak değerlendirilmesinde rol oynarlar (Andersson vd., 2004).

- **Finansal Aktörler:** Bankalar, sigorta şirketleri, kamu emeklilik fonları, yatırım fonları, iş melekleri, girişim sermayedarları vb. aktörlerdir. Kümelenmelerin finansmanı için devlet ve sanayi temel kaynak olmakla birlikte kümelenme girişimlerine özellikle girişim sermayesi olarak finansman sağladıklarından kümelenmenin evrimi için önemlidirler (Andersson vd., 2004).

- **İşbirliği Kurumları:** İhracatçı birlikleri, ticaret ve sanayi odaları, organize sanayi bölgeleri vb. aktörlerden oluşur. Bu aktör grubu, başkalarının rollerini ve işlevlerini birbirine bağlamada ve entegre etmede katkıda bulunurlar (Andersson vd., 2004).

Kümelenmenin amacı; işletmeleri, araştırma kurumlarını, kamu kurumlarını, finansal kurum ve kuruluşları ile diğer destek kurumlarını tek bir amaç altında toplamak (Tutar vd., 2011) ve bu şekilde yakınlığın pozitif etkilerden yararlanarak aynı bölgede yerleşmiş aktörler arasında meydana gelen sinerjiden faydalanmaktır (Salvetat vd., 2013). Kümelenme vasıtasıyla yaratılan bu sinerji işletmeleri tekil oldukları durumdan daha fazla verimli ve yaratıcı hale getirerek işletmenin performansını artırmaktadır (Web 1, 2021). Bu amaçlar çerçevesinde herhangi bir kümelenmenin başarısı; karşılıklı dayanışma, ihracat için uyum sağlama ve zenginlik üretimi faktörlerine bağlıdır (Chandra vd., 2015). Bununla birlikte yüksek nitelikli insan gücünü toplama, ar-ge'ye güçlü destek, global değer zincirleri ile güçlü bağlar ve kümelenmenin kapasitesi kümelenmenin uzun süreli başarısı için gerekli bileşenlerdir (Elola, vd., 2013). Rekabet avantajı elde etmek ve sürdürülebilirliği teminat almak kümelenmenin ana faydasını ve oluşturulma gerekçesini meydana getirmektedir ancak bu ana faydayı oluşturan bir takım getiriler mevcuttur bunlar şu şekilde sıralanabilir:

- Üretkenliği artırır ve verimliliğin yükselmesini sağlar,
- Yeniliği teşvik eder ve geliştirir, ticarileştirme sürecini hızlandırır,
- En son teknoloji ve güncel bilgiye erişimi kolaylaştırmak yoluyla maliyetleri azaltır,
- İşletmelere yetenekli işgücü havuzu sunar,
- Teknoloji, pazar ve rekabet bilgilerini tek bir yapı içerisinde ulaşılabilir hale getirir,
- Yeni iş yaratımı ve istihdama katkıda bulunur,
- Teknoloji ve pazar bilgisinin çabuk yayılımına imkan veren bir ekosistem sağlar,
- İşletmelerin maruz kaldıkları çeşitli riskleri azaltır,
- Pazara giriş engellerinin aşılmasını kolaylaştırır,
- Yüz yüze temas sayesinde işlem maliyetlerini azaltır,
- İşletmenlerin kümelenme dışındaki emsallerine göre daha hızlı büyümesini sağlar,
- Merkezi planlamaların bölgenin ihtiyaçları ve talepleri doğrultusunda yapılmasına katkıda bulunur,
- İşletmelere diğer işletme ve aktörlerin deneyimden oluşmuş bilgi havuzundan yararlanabilme olanağı sunar,
- Tamamlayıcılık ilkesi kapsamında sektörün tüm alanlarına odaklanmak yerine işletmeye temel yeteneği ile özdeşleşen alana odaklanma imkanı tanır,

- Bölgede sektöre yönelik ihtisas üniversitesi kurulmasını teşvik eder,
- İşletmelere küresel ağlara dahil olabilmeye, küresel pazarlara girebilme olanağı verir,
- Sektöre yönelik problem ve eksikliklerin belirlenmesini, ortak istek ve beklentilerin oluşturulmasını sağlar,

- Kümelenmenin dışındaki kaynaklardan kümelenmenin değer zincirini tamamlayıcı türdeki becerilerin, teknolojilerin ve finansmanın bölgeye çekilmesini mümkün kılan ağların ve kanalların kurulmasını sağlar,

- Teknolojik eğilimlerin önceden belirlenmesine imkan tanır,
- Nitelikli işgücünü bölgeye çeker (Kuşat, 2010; Eroğlu ve Yalçın, 2013b; Sarıçoban, 2013; Ferretti ve Parmentola, 2012; Chandra vd., 2015; Lublinski, 2003; Beaudry, 2001; Timurçin, 2011; Web 2, 2016; Andersson vd., 2004).

Politik alanda, iş dünyasında ve akademik çevrelerde son yıllarda çokça ilgi gören kümelenme fikri üzerine bazı eleştiriler yapılmaktadır bu eleştiriler şu şekildedir;

- Kümelenmenin ana koşulu olarak nitelendirilen coğrafi yoğunlaşmanın kümelenme için her zaman bir gereklilik olmadığı,

- Kümelenme modeli oluşturulurken yeniliğin bu modelin bileşenlerinden biri olarak tanımlanmaması,

- Kümelenme içinde yeni bilgi oluşumuna yönelik kuramsal hipotezlerin ampirik literatür tarafından desteklemediği,

- Kümelenmenin çalışan ücretlerinin artışına sebep olabilmesi ve ücretler konusunda bölgede kurulmuş olan dengeyi bozabilmesi,

- Kalabalıklığın ve artırılmış bölgesel rekabetin işletmelerin düşük karlılık oranları ile çalışmasına sebep olabilmesi, bunun işletmelerin ar-ge'ye ayırdıkları kaynak miktarını azaltmasına yol açabilmesi, bu durumun işletmelerin büyümesini ve sürdürülebilirliği olumsuz şekilde etkileyebilmesi,

- Gereğinden fazla kümelenmenin eski teknolojik yörüngede takılı kalınmasına sebep olabilmesi, bunun bir sonucu olarak bölgesel bilgiye güvenin sona ermesiyle kümelenmenin entropik ölümle karşılaşabilmesi,

- Dar bir alanda aşırı uzmanlaşmanın bölge için rekabet avantajı sağlarken aynı zamanda bir zayıflık oluşturabilmesi,

- İşletmeler arası aşırı iş birliğinin yeniliğin itici gücü olan rekabetin zayıflamasına ve yeni girişlerin engellenmesine yol açabilmesi (Keskin ve Dulupçu, 2010; Beaudry, 2001; Ferretti ve Parmentola, 2012; Andersson vd., 2004).

Kümelenme yapısı, meydana getirdiği faydaların yanında bir takım olumsuzlukları olduğu yönünde eleştirilmektedir. Her örgütsel yapının avantajları olduğu kadar bazı kısıtlarının olması normal olarak görülmelidir zira kümelenme yapısı çeşitli sektörlerde ve farklı teknoloji seviyelerinde uygunlanmaya devam edilmekte, meydana getirdiği avantajların yoğunluğundan dolayı kısıtları gözardı

edilerek giderek yaygınlaşmaktadır. Çeşitli ülkelerdeki uygulamalarına bakılarak kümelenmenin dezavantajlarına rağmen etkin ve faydalı bir bölgesel kalkınma aracı olduğu söylenebilir (Keskin ve Dulupçu, 2010).

2. YÜKSEK TEKNOLOJİ İÇEREN SANAYİ KÜMELENMELERİ

Yüksek teknoloji, yüksek miktarda ar-ge harcaması veya yoğun ar-ge gerektiren, gelişmiş bilimsel ekipman ve mühendislik tekniklerini içeren yüksek katma değerli teknolojidir. Yüksek teknoloji içeren sanayi ise, yüksek derecede kalifiye iş gücü ile ürünleri için yoğun ar-ge gerektiren sanayi dalı olarak tanımlanabilir. Sıkça kullanılan "yüksek teknoloji", "teknoloji yoğun" ve "teknoloji tabanlı" terimleri, ürünleri veya hizmetleri bilimsel ve teknolojik uzmanlığın uygulanmasıyla geliştirilen yeni, yenilikçi ve yüksek teknolojileri temsil eden firmaları ve sanayileri ifade etmektedir. Bu tür firmalar bu uzmanlığı ve teknolojik liderliği firmanın en büyük rekabet avantajı olarak görürler ve genellikle yüksek ar-ge yoğunlukları (ar-ge harcaması ve / veya istihdam, ciro veya toplam iş gücüne göre yüksek düzeyde) ile tanımlanırlar (Keeble ve Wilkinson, 1999). Yenilik faaliyetlerinde süreklilik, yoğun ar-ge, yüksek oranlı teknoloji odaklı personel, teknolojinin yoğun kullanımı; patentlerin, lisansların ve know how'un içine gömülmüş yüksek teknoloji içeriği, son teknoloji ürün ve hizmetlere liderlik etmek, teknolojiyi hem üretmek hem de kullanmak (Glasson vd., 2006) bunlara ilave olarak;

- hayatta kalma için teknolojik çeşitlilik,
- talep yönlü girişimlere yönelik ar-ge çalışmalarının hedeflenmesi,
- teknolojik yörüngenin farklı evreleri için eş zamanlı yatırım yapılması,
- hızlı yenilik döngüsü sayesinde yüksek derecede ürün eskimesi,
- görünmez rakipler,
- ar-ge'nin sermaye yatırıma oranının genellikle birden büyük olması,
- teknolojik füzyon, mevcut teknolojilerin yeni yollarla birleştirilmesi (Kodama, 1991,

alıntılan Ujjual , 2008) yüksek teknoloji firmalarının ve sanayisinin karakteristik özellikleridir.

OECD ve eurostat'ın imalat sanayi sınıflandırmasına göre; havacılık, eczacılık, bilgisayar ve elektronik ürünler; radyo, televizyon ve iletişim ekipmanları; medikal, hassas ve optik aletlerin imalatı yüksek teknoloji gerektirmektedir (Web 3, 2021; Web 4, 2021).

Yüksek teknoloji sanayi bölgeleri ekonomik büyümenin jeneratörüdürler bu kapsamda yüksek teknoloji içeren sanayi kümelenmeleri, patent oranlarını ve yeni işlere girişleri (start-up) etkileyerek ekonomik büyüme için bir güç kaynağı haline gelmişlerdir (Siddivò ve De Chiara, 2012). Amerika'da Silikon Vadisi ve Route 128, İngiltere'de Cambridge, Fransa'da Sophia-Antipolis, Japonya'da Tsukuba, Tayvan'da Tsinchu Technology Park vb. başarılı yüksek teknoloji kümelenmeleri bölgesel olmalarına rağmen küresel çapta tanınmış ve ülkelerinin ekonomik olarak itici gücü olmuşlardır (Xie vd., 2011).

Yüksek teknoloji firmalarının temel yeteneği, ekonomik olarak katma değeri yüksek ürün ve hizmetlerin meydana getirilmesine yönelik radikal ve evrimsel yenilik yapabilme becerisidir. Küreselleşmenin artışı ile birlikte ekonomik belirsizlik ve rekabetin yoğunluğu pazarda başarılı

olabilmek için daha önce olmadığı kadar yeniliği gerekli hale getirmiştir. Yeniliğin yoğun bilgiye dayanması ve kompleks yapıda olması nedeniyle aktörlerin birlikte çalışma zorunluluğu doğmuştur. Yenilik, ilgili aktörlerin iş birliği içinde bulunmaları halinde tek başlarına olduklarından çok daha kolay meydana getirilebilmektedir (Li, 2013). Sanayi kümelenmeleri firmalara kümelenme yapısı içinde yer alan ağlar sayesinde çeşitli aktörlerle iş birliği içinde teknolojik yenilik yapma imkanı sağlamaktadır (Choi vd., 2013).

Akademisyenler (Becattini, 1989; Asheim, 1994; Saxenian, 1991; Audretsch & Feldman, 1996; Maskell & Malmberg, 1999; Baptista, 2000 ve diğerleri), kümelenmeleri bilgi yayıcıları ve fikirlerin serbest dolaştığı mekanizmalar olarak görmektedir. Öğrenme ve yenilik için farklı aktörlerin bir araya gelerek etkileşim içinde olmaları gerekmekte olup kümelenme bunun için uygun ortam yaratmaktadır (Ferretti ve Parmentola, 2012). Avrupa Komisyonu tarafından yapılan bir çalışmada (Web 5, 2021) bir kümelenme içinde yer alan ve herhangi bir kümelenme içinde yer almayan Avrupa’da faaliyet gösteren yenilikçi işletmelerin karşılaştırılması yapılmış; üniversite iş birliğinin sağlanması, laboratuvar araştırmaları, patent alım oranları, üretim teknolojileri, geliştirilmiş yeni ve önemli ürün ve hizmetler ile bu ürünlerin tanıtılması için pazar araştırması oranlarının kümelenme içinde yer alan yenilikçi işletmelerde daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar kümelenme modelinin yeniliğin yaratılması süreci ile uyumunu göstermektedir (Hobikoğlu ve Deniz, 2011).

İşletmelerin başka aktörlerle iş birliği içerisinde yenilik faaliyetlerini sürdürebilmeleri için coğrafi yakınlık içerisinde olmaları önem taşımaktadır kümelenme modeli bu coğrafi yakınlık ortamını sağlamaktadır. Coğrafi yakınlık uygun maliyetlerle sık sık yakın temasa izin vermektedir bu durum, iş başarısını beraberinde getirmekte ve modern iletişim teknolojileri tarafından telafi edilememektedir. Birbirine yakın firmaların yenilik performansı ve üretkenlik performansı birbirinden coğrafi olarak uzak olan firmalara kıyasla daha iyidir bu sebeple coğrafi olarak yoğunlaşmış ve birbirine bağlanmış firmalar, kümelenmeler vasıtasıyla hızla büyümüşlerdir (Lublinski, 2003). Yüksek teknoloji kümelenmeleri yenilik için anahtar bir faktör olmasına rağmen bilgi, yüksek teknoloji kümelenmelerinin yenilik üzerindeki etkilerine aracılık etmekte olup özellikle içinde know-how’u barındıran örtük bilginin değişimi yüksek teknoloji kümelenmelerinin yenilik performansı için kritik öneme sahiptir (Xiao ve Sameera, 2017; Keskin ve Sungur, 2009). Yenilik faaliyetleri için gerekli olan örtük bilginin transferini kolaylaştırmak için yüz yüze etkileşimler gereklidir yüz yüze etkileşimler katılımcılar birbirlerine ne kadar yakın olursa o kadar kolay olmaktadır (Levy ve Talbot, 2015). Örtük bilginin paylaşımı için şart olan karşılıklı güveni geliştirmek için aktörler birbirlerinin motivasyonlarını, karakterini, performansını ve sosyo kültürel arka planını öğrenebilmelidirler, coğrafi yakınlık bunu mümkün kılmaktadır (Lublinski, 2003). Yine aynı şekilde teknoloji transferi sıklığı ile kümelenme ağı üyelerinin fiziksel uzaklığı arasında önemli bir korelasyon vardır bu nedenle teknoloji transfer faaliyetlerini hızlandırmak, yüksek transfer sıklığını mümkün kılmak, risklere dayanmak ve direnci düşürmek için coğrafi yakınlık son derece önemlidir (Li, 2013).

3. HAVACILIK KÜMELENMELERİ

3.1. Havacılık Sanayi ve Havacılık Kümelenmelerinin Özellikleri

Havacılık sanayisinin portföyü askeri ve sivil hava araçları, iş jetleri, askeri ve sivil helikopterlerden oluşmaktadır (Chandra vd., 2015). Literatürde; küresel, yüksek teknoloji içeren ve dünya çapında bir sektör olarak anılan havacılık sanayisi bölgesel ekonomik ve teknolojik gelişme için büyük fırsatlar sunmaktadır (Alberti ve Pizzurno, 2015).

OECD ve eurostat'ın imalat sanayi sınıflandırmasına göre; havacılık ürünlerinin imalatı yüksek teknoloji gerektirmekte olup (Web 3, 2021; Web 4, 2021) bunun paralelinde havacılık sanayisinin sertifikasyon ve kalite beklentileri çok yüksek olmaktadır (Gebeş ve Battal, 2014). Havacılık sanayisinde çok az üretici bulunmakta olup tüm dünyaya dağılmış kümelenmeler ve birçok işletmeyi kapsayan üretim ağları ile bir kaç büyük çok uluslu ve merkezi konumdaki şirket tarafından hakimiyet altına alınmıştır. Bu şirketler havacılık sanayi bulunan dünyanın tüm bölgelerinden mal satın alma kabiliyetine sahiptirler. Bu sebeple havacılık sanayisindeki hem ana üretici şirketler hem de diğer alt üreticiler pozisyonlarını korumak ve daha ileri taşımak için sürekli olarak küresel rekabet rekabet baskısı altındadırlar (Chandra vd., 2015; Elola, vd., 2013; Beaudry, 2001; Gebeş ve Battal, 2014). Havacılık sanayisindeki rekabet, iş birliği içinde yapılan rekabeti (coopetition) içermekte olup kaynaklardan karşılıklı olarak yararlanma, devlet desteği alma ve pazarda yer edinme aracı olarak işlev görmektedir (Salvetat vd., 2013). Havacılık sanayisinde geliştirme maliyetleri çok yüksek olduğundan maliyetler bilgisayar sanayisinde olduğu gibi küçük üretim birimlerine dağıtılmaktadır bu sebeple sanayideki firmalar giderek artan bir şekilde alt yükleniciler ile çeşitli seviyelerde iş birliğine gitmekte ve riskleri paylaşmaktadırlar (Beaudry, 2001). Havacılık sanayisinin özellikleri;

- stratejik bir sanayi olma,
- teknolojik komplekslik (karmaşıklık),
- yüksek teknoloji seviyesi,
- uzun başa baş periyotları ve küçük pazarlar,
- kritik nakit akışları,
- yüksek ve artan geliştirme maliyetleri,
- sivil ve askeri pazarlar arasındaki yüksek bağlılık, olarak sıralanabilir (Alberti ve Pizzurno, 2015).

Havacılık sanayi çok geniş bir alana yayılmış olup bu sanayi için ürün ve hizmet sunan birçok alt sektörü (Tablo 1) içinde barındırmaktadır.

Havacılık sanayi, her birinde değer eklenen ve en tepesinde orijinal ekipman üreticilerinin bulunduğu birkaç aşamaya bölünmüştür.

- **Orijinal Ekipman Üreticisi (Original Equipment Manufacturer - OEM):** Airbus,

Boeing, HAL, Bombardier, Embraer gibi uçak üreticilerinden oluşmaktadır. Uçağın farklı parçalarını birleştiren büyük şirketlerdir bu şirketler tasarım, prototip hazırlama, araç testi ve pazarlama gibi stratejik faaliyetleri yerine getirebilirler.

- **Birinci Kademe Tedarikçiler (Tier-1)** : Orijinal ekipman üreticilerinin birinci kademe tedarikçileri olan büyük firmalardır ve uçak gövdesi gibi uçağın kompleks alt bileşenlerini üretirler. Motorlar, aviyonik sistemler, uçak gövdesi vb. üreticilerinden oluşmaktadır. Geleneksel olarak orijinal

Tablo 1: Havacılığın Alt Sektörleri
(yazar tarafından Beaudry, 2001'den uyarlanmıştır)

Havacılığın Alt Sektörleri	İlgi Alanı
Mekaniksel mühendislik	Gövde, uçak gövdesi, aerodinamik, kanatlar
Elektriksel mühendislik	Aviyonikler, bilgisayarlar, uçuş kontrol, iletişim
Motor üreticileri	Motorlar (hava, jet gaz türbini)
Parça üreticileri	Ekipman ve bileşenler
Kabin üreticileri	Koltuklar, güvenlik ekipmanları, iç dekorasyon
Bakım ve onarımlar	Bakım ve onarım
Destek hizmetleri	Yakıt, yiyecek içecek sağlama, personel, pilotların eğitimi
Diğerleri - muhtelif	Sigorta, kiralama, seyahat acenteleri ve hava yolları

ekipman üreticileri birinci kademe tedarikçilerin üretim için ihtiyaç duydukları spesifik gereksinimleri belirlerler. Birinci kademe tedarikçiler ürettikleri modüllerin karmaşıklığını artırarak geniş ölçekli birleştiriciler/bütünleştiriciler haline gelmektedirler. Uçak gövdesi üreticileri, hava taşıtının tamamının tasarımını yapabilir ve tedarikçilerine alt sistemlerin üretimi için detaylı ayrıntılar/özellikler ve çizimler verebilirler.

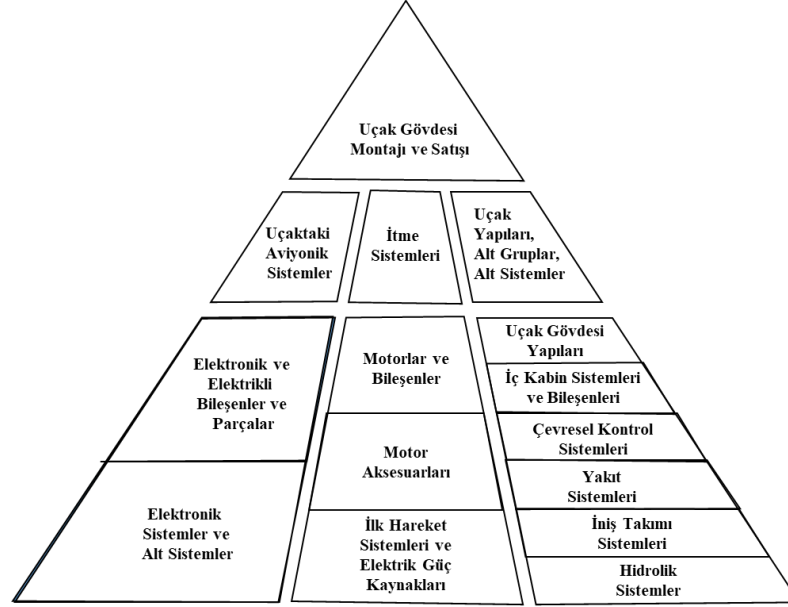
- **İkinci Kademe Tedarikçiler (Tier-2):** Birinci kademe tedarikçilerin bazı faaliyetleri için dış kaynak olarak kullandıkları KOBİ'lerdir. İniş takımları, çalıştırma/işletme alt sistemleri, alt bileşenler vb. üreticilerinden oluşmaktadır.

- **Üçüncü Kademe Tedarikçiler (Tier-3):** Birinci ve ikinci kademe tedarikçilerin ihtiyaç duyduğu bileşen ve parçaların üreticilerinden oluşmaktadır. Sıklıkla otomobil sektöründe görülen elektrik devreleri veya küçük mekaniksel bileşenler gibi uçakların küçük parçalarını üretirler (Chandra vd., 2015; Ferretti ve Parmentola, 2012).

Havacılık sanayinde tedarik zincirinin en altında yer alan KOBİ'ler komponentler/bileşenler veya alt sistem tedarikçileridir. Havacılık sanayisindeki KOBİ'ler bazen bu sanayinin getirileri hayatta kalmaları için yetersiz kaldığından aynı zamanda diğer sanayi dallarında da faaliyet gösterirler. Dahası bu firmalar bu sayede farklı sektörlerden bütünleyici/tamamlayıcı bilgiler edinerek özel üretim aşamalarını desteklemek için özel havacılık ürünlerine uygularlar havacılık sanayisinde çoğu KOBİ coğrafik olarak büyük bir firmaya yakın olarak konumlanmış olup doğumu ve büyümesi bu büyük firmaya bağlı olmaktadır (Lazoi vd., 2011). Üretim sürecine direkt etkide bulunan bu aktörlere ilave

olarak araştırma kurumları, üniversiteler ve hükümet kurumları da havacılık sanayisi için önemli roller üstlenirler (Ferretti ve Parmentola, 2012).

Havacılık sanayinin yapısı piramide (Şekil 1) benzetilebilir. Bu yapının arka planında firmaların birbirlerine karşılıklı bağımlılıkları vardır. Ar-Ge iş birliği, gizlilik anlaşmaları, kamu finansmanı ve standartlaşma bu sanayinin yapısal özellikleridir (Elola, vd., 2013).



Şekil 1: Havacılık Sanayisinde Üretim Piramidi (Niosi ve Zhegu, 2005)

Havacılık sanayisinde sıklıkla bir büyük firma (çapa firma) tarafından kümelenmenin katılımcıları arasında katalizör gibi hareket etme gerekliliği vardır (Ferretti ve Parmentola, 2012). Çapa firmalar havacılık kümelenmelerine hâkimdirler ve tedarikçiler için bir müknaş görevi görürler (Yeşilay vd., 2012) bunun bir sonucu olarak havacılık sanayi bir ağ gibi organize olmuştur, çapa firmalar karşılıklı bağımlılık mantığına göre alt yüklenici firmaların faaliyetlerini koordine etmektedirler (Salvetat vd., 2013). İş yapısının bu özelliklerinden dolayı havacılık sanayinde kümelenme oldukça yaygın olup (Ferretti ve Parmentola, 2012) tüm dünyadaki diğer sanayi kümelenmeleri gibi bölgesel olarak yapılanmışlardır (Chandra vd., 2015).

Havacılık kümelenmeleri tedarik zincirinin en tepesinde olan güçlü orijinal ekipman üreticileri tarafından yönlendirilirler. Çoğunlukla birinci ve ikinci kademe tedarikçiler olan çapa firmalar kümelenmenin merkezinde yer almakta ve çok sayıda KOBİ tarafından çevrelenmektedir (Chandra vd., 2015; Niosi ve Zhegu, 2005). Havacılık kümelenmeleri içinde az miktarda büyük firma (orijinal ekipman üreticileri ile birinci ve ikinci kademe tedarikçiler) yüksek katma değerli faaliyetler (uçak ve motor, uçak gövdesi, aviyonik vb. ana alt bileşenlerinin tasarımı, prototip yapma, üretim, birleştirme vb.) ile ilgilenirken aktörlerin çoğu (ikinci ve üçüncü kademe tedarikçiler - KOBİ'ler) düşük katma değerli faaliyetler (uçak metal parçalarının tasarımı, bağlantı elamanları, koltuklar, halılar, boyalar ve bunların üretim teknikleri gibi) ile ilgilenirler (Ferretti ve Parmentola, 2012). Olgun bir havacılık sanayi kümelenmesi genellikle uçak sanayi, metal imalatı ve imalat sanayi, makine ve teçhizat sanayi,

elektronik sanayi, otomotiv sanayi, malzeme sanayi ve diğerleri olmak üzere yedi alt gruptan oluşur. Aviyoniklerin geliştirilmesi modern havacılık teknolojisi için çok önemli olduğundan elektronik sanayinin gelecekte uçak sanayisi için çok daha önemli hale geleceği beklenmektedir (Chu vd., 2010).

Havacılık kümelenmelerinde genel olarak diğer sektörlerde meydana gelen yenilikleri izlemek, sürekli devam eden yenilik faaliyetleri için gerekli ihtiyaçları karşılamak ve hem bölgesel hem de uluslararası düzeydeki ilişkilere ait geniş netvörkün yönetimi için bir koordinasyon yapısına ihtiyaç vardır. Bu koordinasyon görevini yerine getiren çapa firmalar (orijinal ekipman üreticileri, birinci ve ikinci kademe tedarikçiler) yüksek koordinasyon yetenekleri ve becerileri sayesinde diğer firmaları yenilik ve yeni büyüme fırsatlarına doğru yönelterek tüm bölgenin gelişimini ve hayatta kalmasını sağlarlar. Çapa firmanın kümelenme içinde bulunmasıyla kümelenmeye olan güven artmakta ve diğer firmalar kümelenmeye çekilmektedir (Ferretti ve Parmentola, 2012).

Havacılık sanayisi içinde temelde yeniliğe dayanan farklı şekillerde ortaya çıkan işbirlikleri geliştirilmiştir bu işbirliklerini zorunlu kılan faktör maliyet ve teknolojik karmaşıklığıdır (Alberti ve Pizzurno, 2015). Havacılık kümelenmesi ağında üç tip iş birliği ilişkisi mevcuttur:

1) Risk Paylaşımı Ortaklığı: Taraflar için büyük sorumluluklar ve riskler içerir fakat aynı zamanda firmalar arasında bilgi değişimini ve çift taraflı yenilik gelişimini mümkün kılar.

2) Tedarik: Hem malları (yüksek veya düşük katma değerli parçalar ve/veya bileşenler) hem de hizmetleri (planlama, mühendislik vb.) içerir. Bu tip ilişki, özellikle de mallardan birinin değişimi söz konusu ise taraflar arasında yoğun teknolojik bilgi değişimini içermez.

3) Teknolojik Ortaklık: Ar-Ge projelerinin birlikte geliştirilmesi, tasarım ve planlama çalışması, yazılım geliştirme, ve yüksek yoğunluklu know-how içeren tüm faaliyetler ile ilgilidir. Bu tipteki bağ öncelikle araştırma kurumları arasında veya yüksek katma değerli bir faaliyet ile birbirlerine bağlanmış araştırma kurumları ile firmalar arasında gelişir. Ortaklaşa girilen yenilik projelerinin başarılmasına hizmet eden bilginin paylaşımını ifade eder (Ferretti ve Parmentola, 2012).

Havacılık bilgi yoğun bir sanayidir uluslararası ve bölgelerarası bilginin yayılımı havacılıkta sıklıkla gözlemlenebilen bir olgudur (Alberti ve Pizzurno, 2015; Yeşilay vd., 2012). Bilgi yoğun sanayilerde güçlü kümelenme etkileri bulunmaktadır. Havacılık sanayi özelliklerinden dolayı kümelenmenin bilgi yayılımı üzerindeki faydalı etkileri açısından iyi bir örnek oluşturmaktadır (Beaudry, 2001). Bilgi yayılımı/saçılımı belli bir periyot içinde meydana gelen yakın tedarikçi-satıcı ilişkisi ile teknoloji ve pazarlama bilgisinin değişimi biçiminde olur, uzmanlaşmış tedarikçiler ile yetenekli iş gücünü kendine çeken çapa firmalar tarafından sağlanır (Chandra vd., 2015). Uluslararası ticaret, uluslararası direkt yatırım, uluslararası teknoloji transferi ve işbirlikleri veya edinimi uluslararası bilgi dağıtıcılarıdır. Bu bilgi aktarım kanallarının tüm tipleri havacılık sanayisinde mevcuttur. Uluslararası bilgi dağıtımı çoğunlukla büyük firmalar olan orijinal ekipman üreticileri ile birinci kademe ve ikinci kademe tedarikçiler arasında meydana gelir bunun aksine bölgesel bilgi dağıtıcıları ve havacılık kümelenmeleri coğrafi yakınlığa dayalı ikinci, üçüncü ve dördüncü kademe tedarikçiler arasındaki ilişkilere dayanır (Niosi ve Zhegu, 2005). Çapa firmanın varlığı bilgi yayılımını artırır ve

dünyanın birçok yerinde havacılık kümelenmelerinin doğumu ve gelişimine yardım eder. Çapa firmalar bilgi dolaşımını kolaylaştırma ve kilitlenme fenomeninden kaçınma yönünde pozitif etkide bulunurlar. Bir kümelenmede eğer çapa firma bilgiyi diğer kümelenme üyelerine yaymak için bir "hub" tekerlek göbeği gibi davranmıyorsa çapa firmanın varlığı pozitif bir faktör olarak görülemez diğer işletmelerin faaliyetlerini kısıtladığı durumlarda ise çapa firmanın varlığı kümelenmenin büyümesini engelleyebilir (Ferretti ve Parmentola, 2012).

3.2. Dünya'daki Başarılı Havacılık Kümelenmeleri

Dünyadaki en büyük havacılık kümelenmeleri; ABD'de Seattle, Fransa'da Toulouse, Kanada'da Montreal, Hindistan'da Bangalore havacılık kümelenmeleridir. Bunun yanında Singapur, İngiltere, Brezilya'daki Sao Paulo, Birleşik Arap Emirlikleri'nde Dubai, ABD'de California ve Tulsa, Çin'de Hong Kong, Shanghai ve Chengdu, Almanya'da Hamburg, havacılık kümelenmeleri dünyada gittikçe ilgi çeken ve yükselen havacılık kümelenmeleridir (Web 6, 2021; Chandra, vd., 2015).

3.2.1. Seattle (Washington), A.B.D.

Seattle, Alaska Airlines'ın merkezi, Delta Airlines için ise büyük bir bölgesel merkezdir. Seattle Havacılık ve Uzay kümelenmesi, ABD, Washington Eyaletinde bulunan dünyanın ilk ve en büyük havacılık kümesidir. Çeşitli değer zinciri düzeylerinde 1.400 firmadan (36 firma uzay sanayi ile ilgili) oluşmaktadır bu firmalarda 141.000 kişi (6.200 kişi uzay sanayi çalışanı) çalışmaktadır. Dünyanın en önde gelen orijinal ekipman üreticilerinden olan ve üretim tesisleri Seattle'da bulunan Boeing, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki tüm ticari uçakların % 90'nını üretmektedir. 100 yaşını geçirmiş olan kümelenme, yıllık 700 ticari ve askeri uçak, 700 insansız hava aracı üretmektedir. Aynı zamanda Airbus, Bombardier, COMAC, Embraer ve Mitsubishi gibi diğer uçak üreticileriyle de çeşitli konularda bağlantılara sahiptir (Desai ve Manjunath, 2018).

Seattle, bir uçak üreticisinin; parça tedarikçileri, lojistik firmaları, araştırma kurumları, tasarım firmaları, eğitim kuruluşları, bakım ve destek organizasyonları için nasıl bir mıknatıs gibi hareket ettiğini gösteren en iyi kümelenme örneklerinden biridir. Kümelenme, dünyanın dört bir yanından milyonlarca dolar çekerek ve binlerce kişiye yüksek ücretli iş imkanı yaratarak bölgesel ekonomiyi güçlendirmektedir (Web 6, 2021).

3.2.2. Toulouse, Fransa

Yönetim merkezi Toulouse'da bulunan Havacılık ve Uzay Kümelenmesi (Aerospace Valley) 2005 yılında kurulmuş olup Avrupanın havacılık merkezi konumundadır. Fransa'nın ihracatında büyük bir paya sahip olan kümelenme, Avrupa'da havacılık ve uzay sektöründeki gelişmelerin öncüsü olmuştur. Hemen hemen tüm büyük Avrupa havacılık şirketleri, Airbus, Dassault, EADS, Air France ve Thales dahil olmak üzere Toulouse'da ya da çevresinde bir varlığa sahiptir. Bunların etrafında tedarik zincirinin tüm kademelerindeki yaklaşık 900 firma bulunmakta ve yaklaşık 120.000 işçi çalışmaktadır. Kümelenme; uçak montajı, uydur üretimi, havacılık, uzay ve gömülü sistemler gibi temel sanayileri içinde barındırmaktadır. Devlet, Airbus projesinin hayata geçirilmesinde ve eğitim, araştırma kurumlarının dünya çapında gelişme göstermesinde kümelenmeye liderlik etmiştir. Kümelenme,

eğitilmiş iş gücüne, iyi bir altyapıya ve üretken ar-ge'ye sahiptir. Toulouse havacılık ve uzay kümelenmesi, kamu ve özel sektör kuruluşları ile çapa orijinal ekipman üreticisi (Airbus) ve diğer orijinal ekipman üreticileri arasında yoğun bir etkileşim ağı oluşturulan klasik bir örnektir (Web 6, 2021; Chandra vd., 2015; Desai ve Manjunath, 2018)

3.2.3. Montreal, Kanada

Montreal Havacılık ve Uzay Kümelenmesi, Seattle ve Toulouse kümelenmelerinden sonra dünyanın üçüncü büyük havacılık ve uzay kümelenmesidir. Montreal'daki havacılık sektörü, bölgenin ulaşım ekipmanları ile ilgili köklü bilgi birikimi ve yeteneği üzerine inşa edilmiştir. 2006 yılında kurulan kümelenme, tedarik zinciri geliştirmeden pazar geliştirmeye kadar değer zincirinin farklı halkalarında faaliyet gösteren 200 den fazla firma ve 42.000'den fazla çalışandan oluşmaktadır. Kümelenme, çok sayıda havayolu şirketi, üreticiler ve uluslararası kuruluşlara sahiptir. Air Canada'nın (Kanada'nın en büyük havayolu şirketi) Bombardier (dünyanın üçüncü büyük uçak üreticisi) ve Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü'nün (ICAO) operasyon merkezlerine ev sahipliği yapmaktadır. Buna ek olarak, Pratt & Whitney, CAE, Bell Helicopters, Rolls-Royce, SITA ve Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), şehirde önemli bir varlığa sahiptir. Montreal, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) tarafından yönetilen geniş bir serbest ticaret bölgesinin merkezinde yer aldığından, şirketlere dünya çapında yaklaşık 500 milyon tüketicinin bulunduğu bir pazara erişme imkanı sağlamaktadır. Montreal Havacılık ve Uzay Kümelenmesi dünya standartlarında üreticiler, tanınmış orijinal ekipman üreticileri ile birlikte aynı zamanda akademik ve araştırma kurum ve kuruluşlarını da çatısı altında toplamıştır (Web 6, 2021; Gardes, vd., 2015; Desai ve Manjunath, 2018).

3.2.4. Bangalore, Hindistan

Bangalore, son elli yılda güçlü devlet desteği sayesinde Hindistan havacılık ve uzay sanayinin merkezi haline gelmiştir. Bangalore Havacılık ve Uzay Kümelenmesi; Hindistan Aeronautics Limited (HAL) ile birlikte HAL'a ar-ge altyapısını oluşturmuş olan Ulusal Havacılık Laboratuvarları (NAL), Hint Uzay Araştırmaları Örgütü'nün (ISRO) ve Hindistan Bilim Enstitüsü'nün (IISc) operasyon merkezlerinin içinde olduğu önemli bir havacılık merkezidir. Airbus, Honeywell, Wipro, HCL, Infosys, QuEST Global, Taneja Aerospace, Aviation Ltd, Dynamatic Aerospace, Air Works India Engineering Pvt. Ltd., Hint Havacılık Uzay Sanayi ve Teknolojileri Topluluğu dahil olmak üzere önemli havacılık kuruluşları Bangalore'da bulunmaktadır. Son yıllarda Bangalore havacılık ve uzay kümelenmesinin büyümesine üç faktör katkıda bulunmuştur; birincisi, hava yolculuğundaki hızlı büyüme nedeniyle yurt içi uçak pazarındaki artış, ikincisi, Saras ve Hansa uçaklarının başarılı bir şekilde piyasaya sürülmesi, üçüncüsü ve en önemlisi ise, Bangalore'deki ar-ge şirketlerinin büyümesi ve bu şirketlerin Airbus Engineering Center India (AECI) örneğinde olduğu gibi dış kaynak kullanımı becerileridir. Havacılık ve Uzay Kümelenmesinin bir diğer itici gücü uzun yıllardır küresel havacılık şirketlerine hizmet etmekte olan bilişim firmalarının Bangalore'deki yoğunluğudur. (Chandra, vd., 2015; Desai ve Manjunath, 2018; Web 6, 2021)

3.3. Türkiye’de Havacılık Kümelenmeleri

Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı (TSGV) şirketlerinden 1984 yılında kurulan Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ) ve 1985 yılında kurulan General Electric (GE) ortaklı TUSAŞ Motor Sanayii A.Ş. (TEI)’nin uluslararası havacılık sanayi sektöründe elde ettiği başarılar, kurdukları işbirlikleri bununla beraber dünyada yayılan kümelenme faaliyetlerinin Türkiye’de de karşılık bulması ile birlikte (Gebeş ve Battal, 2014) havacılık kümelenmesi olarak; OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi Derneği (OSSA) – Ankara, Teknokent Savunma Sanayi Kümelenmesi (TSSK) – ODTÜ Ankara, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği (HUKD) – İzmir, Eskişehir Havacılık Kümelenmesi Derneği (ESAC) – Eskişehir, Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği (SAHA) – İstanbul, Bursa Uzay Havacılık ve Savunma Kümelenmesi Derneği (BASDEC) – Bursa, olmak üzere ülkemizin beş bölgesinde toplamda altı kümelenme kurulmuştur. Bu kümelenmeler buldukları bölgedeki firmaları kendine çekerek havacılık sanayine girmeleri için teşvik etmekte, üye firmaları iş birliği içinde rekabet konusunda cesaretlendirmeye çabalamakta, eğitim, danışmanlık, tanıtım, temsil, sertifikasyon yardım, yurt içi ve yurt dışı iş birliği faaliyetleri yürütmekte ve ülkemizin havacılık sanayinin gelişimine büyük bir katkıda bulunmaktadır.

3.3.1. OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi Derneği (OSSA) - Ankara

2008 Yılında OSTİM öncülüğünde kurulan OSSA; çoğunluğu Ankara’dan olmak üzere Türkiye’nin çeşitli illerinden yaklaşık 270 üye firmayı, bu firmaların bünyesindeki 10.000 çalışanı ve 50’nin üzerinde faaliyet kolunu çatısı altında toplamıştır (Web 7, 2021).

Kümelenmenin Ana Sanayi Aktörlerini; TUSAŞ, Aselsan, Roketsan, FNSS, BMC, Havelsan, TEI, Otokar Ana Araştırma Kurumlarını ise; Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ), Atılım Üniversitesi, Gazi Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi, Başkent Üniversitesi oluşturmaktadır (Web 8, 2021).

Kümelenme; ar-ge, tasarım, test, kalibrasyon, danışmanlık, talaşlı imalat, kalıp, döküm, yüzey iyileştirme, ısıl işlem, plastik, kauçuk, sac şekillendirme, kalite kontrol, malzeme temini, kompozit, elektronik kart, robotik, otomasyon, kaynak, kablo demeti, elektromekanik, balistik cam, yedek parçalar, yapısal montaj, KBRN filtre ve koruma sistemleri, uçak sistem entegrasyonu, hidrolik ve pnömatik sistemler, yazılım, simülasyon, optik sistemler, sistem kabinleri, elektrik panoları, uçak kabini iç donanımı, makine imalatı, test cihazları, iklimlendirme sistemleri, esnek hortumlar, yangın güvenlik sistemleri ve ekipmanları, yer destek ekipmanları, dizel motor, servo motor, askeri zırhlı araç, zırhlı ambulans, askeri römorklar, patlama etkisini söndüren koltuklar, insansız araçlar, ateşli silahlar, uzay ve uydu sistemleri alanlarında yetenek ve ürün sahibidir (Web 8, 2021).

Üye firmaların rekabet güçlerini artırmaya yönelik olarak; ar-ge, yenilik, yeni pazarlar bulma, uluslararası işbirlikleri, dijitalleşme, kurumsallık, ihtisaslaşma vb. konularda üye firmaların teşvik edilmesi amacı ile kümelenme tarafından çeşitli çalışmalar yapılmaktadır (Web 7, 2021).

Kümelenme tarafından KOBİ’ler için strateji oluşturulması, yurt dışı ve yurt içi etkinlikler (tanıtım, temsil, pazarlama) düzenlenmesi, heyet ziyaretleri, üniversite-sanayi iş birliği, tedarik

makamları ile üyeler arasındaki iletişim ve iş birliğini artırma, eğitim, danışmanlık, devlet teşviklerinin kullandırılması, sosyal medya tanıtımı, sertifikasyon için yardım faaliyetleri yürütülmektedir (Web 7, 2021).

OSSA, Avrupa Havacılık Kümelenmeleri Birliği – EACP, Avrupa İşletmeler Ağı - EEN, Avrupa Kümelenmeler İşbirliği Platformu – ECCP üyesi ve European Cluster Excellence Initiative Bronze Label sertifikası sahibidir (Web 8, 2021).

Kümelenme; savunma ihtiyaçlarının karşılanmasında yerli üretimin payını artırmayı, savunma sanayi alanında faaliyet gösteren KOBİ'lere ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilme yeteneği kazandırmayı, kümelenme bünyesindeki işletmeleri tercih edilen alt tedarikçiler haline getirmeyi, kümelenme bünyesinde üretilen nihai ürünleri uluslararası pazarlara sokmayı, sektörel olarak ihtisaslaşmayı ve bu sayede bölgesel olarak rekabet avantajı elde etmeyi, üniversite ve araştırma kurumları vasıtası ile KOBİ'lere teknoloji transferi yapmayı, yabancı ülkelerdeki rakiplere karşı rekabet avantajı oluşturmayı hedeflemektedir (Web 7, 2021).

3.3.2. Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği (HUKD) - İzmir

Havacılık ve uzay kümelenmesi ESBAŞ ve EGEV'in girişimleri ile 2010 yılında kurulmuştur. 45 üye firması ve bu üye firmalar bünyesinde 11.000 çalışanı bulunmakta olup üye firmalar ağırlıklı olarak İzmir, Manisa, İstanbul ve Ankara illerine konumlanmışlardır (Web 9, 2021).

Kümelenmenin Ana Sanayi Aktörlerini; Havelsan, Kale Aero, STM A.Ş. Ana Araştırma Kurumlarını ise; Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ), İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE), Ege Üniversitesi, Katip Çelebi Üniversitesi oluşturmaktadır (Web 10, 2021).

Kümelenme; üretim (Uçak/ Motor parça ve sistemleri), makine üretimi tasarım ve geliştirme, ısıl işleme kompozit teknolojileri, gümrük ve lojistik, yazılım, ar-ge, metal işleme, toz metalurji, yer destek ekipmanları, acil durum araçları, boru sistemleri, kablolama, tahliye ve aktarım sistemleri (borulama vb.), kalıp üretimi, fiyestür üretimi faaliyet alanlarında yetenek ve ürün sahibidir (Web 11, 2021).

Kümelenme tarafından; KOBİ'lerin Havacılık ve Savunma Sanayine katkısının artırılmasına yardımcı olma çalışmaları (eğitimler, sertifikalandırma prosedürünün desteklenmesi, pazarlama destekleri, bilgi akışı), üniversite ve araştırma kurumları ile sanayinin entegrasyonu çalışmaları (yönetimde akademik üyeler, üniversite etkinliklerinin desteklenmesi, aralarındaki iletişim ağının desteklenmesi), proje yönetimi (AB tarafından fonlanan projeler, Ticaret Bakanlığı'nca fonlanan projeler), uluslararası partnerler ile ar-ge ve üretim alanlarında iş birliği fırsatları oluşturma çalışmaları (kümelenmeler ile ortaklık ve birlikte çalışma, delege ziyaretleri, netvörk çalışmaları, sektörel gelişmeler ve off-set fırsatları konularında bilgi akışı, uluslararası fuarlara katılım) ve mesleki eğitimin desteklenmesi (Ege Üniversitesi Havacılık Meslek Yüksekokulu, uluslararası staj programları, okuma bursları, destekler) çalışmaları yürütülmektedir (Web 9, 2021).

HUKD, Avrupa Havacılık Kümelenmeleri Birliği – EACP üyesidir bunun yanında Avrupa'daki çeşitli havacılık kümelenmeleri ile iş birliği içerisinde (Web 10, 2021).

Kümelenme; Türkiye’de havacılığın gelişmesine, yerli katkı payının büyütülmesine, ihracatın artırılmasına ve dünya pazarlarında rekabet gücüne sahip ürünlerin üretimine katkı yapmayı, ülkeye üretim teknolojilerinin kazandırılması amacıyla gerekli girişimlerde bulunmayı, üretici işletmelere; mesleki, teknik, ekonomik ve sosyal yönden rehberlik etmeyi, yeni ürün ve üretim metotları geliştirilmesini desteklemeyi, mevcut eğitim kalitesinin artırılması ve ortaya çıkan yeni eğitim ihtiyaçlarının karşılanması için gerekli girişimlerde bulunmayı ve kümelenme aktörleri arasındaki iş birliğini artırmayı hedeflemektedir (Web 9, 2021).

3.3.3. Eskişehir Havacılık Kümelenmesi Derneği (ESAC) - Eskişehir

Eskişehir Havacılık Kümelenmesi 2011 yılında kurulmuştur. Kümelenmeye üye 25 firması ve bu firmalar bünyesinde 3.000’nin üzerinde çalışanı bulunmaktadır. Üye firmalar genel olarak Eskişehir şehrinin içerisinde (Web 11, 2021).

Kümelenmenin Ana Sanayi Aktörlerini; TEI, Alp Havacılık Ana Araştırma Kurumlarını ise; Anadolu Üniversitesi ve Eskişehir Osmangazi Üniversitesi oluşturmaktadır (Web 12, 2021).

Kümelenme; uçak motor parçaları, helikopter motoru ve yapısal parçaların imalatı, motor montajı ve testi, güvenli iletişim sistemleri, talaşlı imalat, mühendislik ve teknik hizmetler, araştırma ve geliştirme elektrik - elektronik, sac metal şekillendirme, alet ve aparat imalatı, hassas tornalama, motor parçaları imalatı, kompozit parça tasarımı ve imalatı, hassas frezeleme, kablo ve kablo demeti, özel işlemler ve NADCAP sertifikalı yüzey işlemleri, montaj ve entegrasyon alanlarında yetenek ve ürün sahibidir (Web 12, 2021).

ESAC, üyelerine mesleki eğitimler, uluslararasılaşma, iş geliştirme, kapasite geliştirme ve İK faaliyetleri gibi hizmetler sunmaktadır (Web 11, 2021).

ESAC, Avrupa Havacılık Kümelenmeleri Birliği – EACP üyesidir (Web 12, 2021).

Kümelenme, aktörler arasında iş birliği ve paylaşımı artırma; yeni projeler, ürünler ve hizmetler vasıtasıyla yeni pazarlar oluşturma; ortak yarar oluşturma; havacılık sektörü için araştırma, geliştirme, üretim, tasarım; ileri teknoloji altyapıları ana amaçları kapsamında, havacılık sektöründe, kurumlar arasında iş birliği ağını kurmayı; tüm kümelenme aktörleri arasında ve havacılık sektörü ile ulusal ve uluslararası bağların kurulmasında öncülük etmeyi; ar-ge çalışmalarını, yenilikleri ve girişimciliği teşvik etmeyi; paydaşlar arasında ticari, kültürel ve mesleki ilişkiler kurmayı; sektörün hammadde, makine ve teçhizat konularında yardım sağlamayı; ihracatı geliştirmeyi hedeflemektedir (Web 11, 2021).

3.3.4. Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği (SAHA) - İstanbul

Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Kuzey Marmara bölgesine odaklanarak 2015 yılında kurulmuştur. 550’nin üzerinde üye firması bulunmakta olup üye firmalar Türkiye sathına yayılmışlardır (Web 13, 2021).

Kümelenmenin Ana Sanayi Aktörlerini; TUSAŞ, Aselsan, Roketsan, Havelsan, Baykar, FNSS, BMC, TEI, Aspilsan, THY Technic, Kale Aviation, Otokar Ana Araştırma Kurumlarını ise; İstanbul Teknik Üniversitesi, Sabancı Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Gebze Teknik Üniversitesi, Fatih

Sultan Mehmet Üniversitesi, Gedik Üniversitesi, Özyeğin Üniversitesi, Yeditepe Üniversitesi oluşturmaktadır (Web 14, 2021).

Kümelenme; askeri teçhizat, bilgi teknolojileri, elektrik ve elektronik, endüstriyel ürünler, enerji, kompozit, metal işleme, motor, mühendislik, döküm, havacılık, hidrolik, ısı işlem, klima, kimya, malzemeler, medikal, otomotiv, petrol ürünleri, tekstil, test ve sertifikasyon, uçak sistem entegrasyonu, pinomatik sistemler, optik sistemler, uçak kabin iç donanımı, makine imalatı, yangın söndürme ekipmanları, dizel motor, askeri treyler, insansız araçlar, askeri zırhlı araç, ateşli silahlar, uzay ve uydu sistemleri. tasarım, işleme, kalıplama, yüzey iyileştirme, plastik, kauçuk, sac şekillendirme, malzeme temini, kalite kontrol, elektronik kart, robotik, otomasyon, kaynak, kablo demeti, elektromekanik, balistik cam alanlarında yetenek ve ürün sahibidir (Web 14, 2021).

SAHA İstanbul üyelerine; devlet teşviklerinin kullanımında yardımcı olma, danışmanlık, yönetim eğitimi, sertifika almaya yardımcı olma, uluslararası sergilere katılmaya yardımcı olma ve uluslararası sergilerde üyeleri temsil etme hizmetleri sunmaktadır (Web 13, 2021).

SAHA İstanbul, Avrupa Havacılık Kümelenmeleri Birliği – EACP üyesidir (Web 14, 2021).

Kümelenme; küresel rekabet gücünü artırmayı, sektörel ihtisaslaşmayı sağlamayı, yerli üretimin payını yükseltmeyi, üniversite-sanayi iş birliğini sağlamayı, kümelenme üyesi aktörler arası iş birliği faaliyetlerini artırmayı, üyelerin ortak proje faaliyetlerinde bulunmalarını sağlamayı, KOBİ'leri rekabetçilik bakımından güçlendirmeyi, üyeler arasında iş birliği içinde rekabet ortamını oluşturmayı, ortak dış ticaret faaliyetlerinde bulunmayı, ulusal ve uluslararası fuarlara katılmayı ve düzenlemeyi, geçici ve daimi sergiler düzenlemeyi, havacılık alanındaki ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşlarla ortak faaliyetler gerçekleştirmeyi, ortak test ve belgelendirme merkezleri kurmayı, ortak tasarım ve mühendislik organizasyonları kurmayı, ortak ürün geliştirme çalışmaları yapmayı, yenilik merkezleri kurmayı, ortak hukuk ve sınai mülkiyet hakları hizmetleri yürütmeyi, üyelerini ulusal ve uluslararası olarak tercih edilen firmalar haline getirmeyi, girişimcilik ve yenilik kültürünü geliştirmeyi hedeflemektedir (Web 13, 2021).

3.3.5. Bursa Uzay Havacılık ve Savunma Kümelenmesi Derneği (BASDEC) - Bursa

Bursa Uzay Havacılık ve Savunma Kümelenmesi, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) öncülüğünde 2013 yılında kurulmuştur. Kümelenmenin 80'nin üzerinde üye firması bulunmakta olup üye firmalar çoğunlukla Bursa bölgesinde bulunmaktadır (Web 15, 2021).

Kümelenmenin Ana Sanayi Aktörlerini; MKEK, Aselsan, Roketsan, TUSAŞ, TEI, YEPSAN, MFK Ana Araştırma Kurumlarını ise; Uludağ Üniversitesi, Bursa Teknik Üniversitesi oluşturmaktadır (Web 15, 2021).

Kümelenme; özel amaçlı makine tasarım ve imalatı, üretim hattı otomasyon sistemleri, hassas talaşlı metal tasarımı, imalat, işleme ve şekillendirme, kalıp, aparat ve fikstür imalatı, plastik, kauçuk ürün/kalıp tasarım ve imalatı, harness, kablaç ve elektrik sistemleri tasarım ve üretimi, elektrik, elektronik ve aviyonik sistem fiş ve konnektörleri, hafif havacılık motorları tasarım ve üretimi, tasarım, ar-ge, yazılım, modelleme ve simülasyon, sportif / küçük uçak üretimi, ölçü, test, kontrol panelleri,

sensör ve remote kontrol, tekstil ve kompozit özel amaçlı tasarım ve üretimi, plazma nitrüleme, alüminyum döküm ve şekillendirme, metal döküm, süspansiyon/amortisör ve körük sistemleri, fren sistemleri, elektrik motorları, fan sistemleri, basınç ve akışkan kontrol sistemleri, elektronik sensör, kamera, gömülü işletim sistemleri, tasarım, yazılım, güç elektroniği, uydu sistemleri ve özel elektronik çözümler alanlarında yetenek ve ürün sahibidir (Web 15, 2021).

BASDEC üyelerine; üniversite - sanayi işbirliği için aracılık etme, yabancı havacılık ve savunma firmalar ile iş bağlantıları sağlama, Savunma Sanayi Başkanlığı ve Milli Savunma Bakanlığı çalışmalarında katılım sağlama, ürün ve yeteneklerinin tanıtımı, Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirme Projesinden (Ur-Ge) faydalandırma, müşterek üretim projelerinde katılım sağlama, AS 9100 sertifikasyonu için eğitim ve danışmanlık sunma, ortak satın alma faaliyetleri düzenleme, çeşitli konularda eğitim ve danışmanlık sağlama, teknik geziler düzenleme, yurtiçi ve yurtdışı fuarlar, sergiler, toplantılar, çalıştaylar ve diğer faaliyetler yoluyla tanıtım hizmetleri sunmaktadır (Web 15, 2021).

Kümelenme; savunma ve havacılık sektörlerinde yerli üretimin payını yükseltmeyi, üyeleri arasındaki iş birliğini artırmayı ve ortak projeler yürütülmesi için ortak altyapı oluşturmayı, KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmayı, üyeleri arasında yenilik ve girişimcilik kültürünü geliştirmeyi, üyelerini bir araya getirerek ortak özgün sistem ve alt sistem markası oluşturmayı, üyelerinin uzay havacılık ve savunma sektöründeki pazar paylarını arttırmayı, üye işletmelerin uzay havacılık ve savunma sektöründe faaliyet göstermesi için gerekli gelişimleri sağlamayı, ana üreticilerin gelecek üretim planlarına yönelik olarak kümelenme firmalarının alt yapı ve gelişim planlamasını yapmayı amaçlamaktadır (Web 15, 2021).

3.3.6. Teknokent Savunma Sanayi Kümelenmesi (TSSK) – ODTÜ Ankara

Teknokent Savunma Sanayi Kümelenmesi, ODTÜ Teknokent bünyesinde yer alan firmaların kümelenmesiyle 2010 yılında kurulmuştur. Kümelenmenin 140'nin üzerinde üye firması ve bu üye firmaların bünyesinde 3.000'e yakın çalışan bulunmakta olup üye firmalar ağırlıklı olarak ODTÜ Teknokent içerisinde ve Ankara'da bulunmaktadır (Web 16, 2021).

Kümelenmenin Ana Sanayi Aktörlerini; Aselsan, Roketsan, TUSAŞ, Havelsan, Meteksan, FNSS, Baykar Savunma, SDT, Milsoft, Simsoft, Türksat Ana Araştırma Kurumlarını ise; Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) oluşturmaktadır (Web 16, 2021).

Kümelenme; ar-ge, insanlı ve insansız araçlar, gelişmiş malzemeler, KBRN teknolojileri, görüntü işleme, koruyucu araç ve malzeme teknolojileri, Coğrafi Bilgi Sistemi, insan-makine arayüzü, kriptoloji, kodlama ve şifreleme, elektronik istihbarat sistemleri, radar sistemleri, modelleme ve simülasyon, insansız kara, deniz ve hava araçları, simülasyon sistemleri, sensörler ve elektronik sistemler, iletişim, elektronik ve bilgi sistemleri, test, kalibrasyon, modelleme ve bakım, data link teknolojileri alanlarında yetenek ve ürün sahibidir (Web 17, 2021).

TSSK üyelerine; rekabetçiliği arttırmaya yönelik faaliyetler yürütülmesi, ulusal ve uluslararası platformlarda tanıtım faaliyetleri, üniversite-sanayi iş birliği, firmalarının ve sektör temsilcilerinin bir araya geleceği proje pazarı, seminer, çalıştay ve benzeri organizasyonlar düzenlenmesi, firma

ziyaretleri, sektörel yurtdışı ticari heyetler ve yabancı alım heyetleriyle ilgili faaliyetlerin organize edilmesi, lobi faaliyetleri, nitelikli iş gücünün kümelenmeye çekilmesi, iş birliği ve iletişimin artırılmasına yönelik çalışmalar, kümelenme dışındaki laboratuvar, test ortamı ve benzeri teknik ve fiziksel altyapıların kullanılabilmesi için faaliyetler yürütülmesi, eğitim ve danışmanlık hizmetleri, fonlar ve destek programları konusunda klavuzluk yapma, mevzuat konusunda bilgilendirme ve firmaların ihtiyaçları doğrultusunda gerekli değişikliklerin yapılması için gerekli girişimlerde bulunulması hizmetleri sunmaktadır (Web 16, 2021).

Kümelenme üyelerinin; savunma, havacılık ve siber güvenlik alanlarına odaklanmasını, ar-ge ve yenilik süreci sonucu ortaya çıkmış rekabetçi ürün ve hizmetler geliştirmesini, tasarım ve üretim süreçlerinde yeni teknolojileri kullanmalarını, gerek kümelenme içi gerekse kümelenme dışı aktörlerle iş birliği içerisinde olmalarını, ulusal ve uluslararası pazarlarda bilinirliklerini sağlamalarını, iş geliştirme potansiyellerini artırmalarını, yeni iş fırsatları yakalamalarını, devlet teşvikleri ve desteklerine erişmelerini, nitelikli insan gücüne ulaşmalarını, ihtiyaçları olduğunda fiziksel, teknik ve hukuki altyapılardan yararlanabilmelerini, ihracat paylarını artırmalarını ve uluslararası alanda işbirlikleri oluşturmalarını hedeflemektedir (Web 16, 2021).

SONUÇ

Ulaşım ve iletişim teknolojilerindeki ilerlemeler küreselleşmeyi beraberinde getirmiş ve dünyadaki tüm coğrafi bölgeleri hem bir müşteri hem de bir tedarikçi haline dönüştürmüştür. Küreselleşme ile beraber tüm coğrafi bölgeler dünyadaki herhangi bir bölgeden mal alabilme veya dünyanın herhangi bir bölgesine mal satabilme imkanına kavuşmuşlardır. Günümüzde ülkelerin en önemli refah aracı olarak üretimin ve ürettiklerini tüm dünyaya satabilme gücünün ön plana çıkması ülkeler arasında ticaret, dolayısıyla üretim alanında kıyasıya bir rekabet ortamı yaratmıştır. Bu rekabet ortamında bölgesel üstünlüklerin rekabet avantajı yaratacak şekilde kullanılması Porter'ın kümelenme fikri ile beraber 1990'lı yıllardan sonra politik alanda, iş dünyasında ve akademik çevrelerde genel kabul görmüştür. Mal ve hizmet üreten işletmeler ile bu işletmeleri destekleyecek olan; devlet, araştırma, iş birliği, finans vb. kurum ve kuruluşları bir değer zinciri oluşturacak şekilde; uzmanlaşma, tamamlayıcılık, iş birliği içinde rekabet, bilgi paylaşımı gibi ilkeler üzerine kurulmuş olan kümelenme fikri bazı yönleriyle eleştirilse de bölgesel kalkınmaya katkıda bulunması, ülkelerin ekonomik olarak gücünü artırmasında faydalı bir araç olması, işletmelere; nitelikli iş gücü havuzu, uzmanlaşmış ve iş birliğine istekli tedarikçiler ile devlet desteği, ar-ge katkısı, akademik bilgiye erişim, ulusal ve uluslararası ağlara dahil olabilme vb. imkanı sağlaması sebebiyle düşük teknoloji içeren sektörlerden yüksek teknoloji içeren sektörler kadar hem mal hem de hizmet üreten sektörlerde uygulama alanını gittikçe genişletmektedir.

Yüksek teknoloji içeren sanayi; teknolojinin ve teknolojik bilginin yoğun olarak kullanılması, yoğun ar-ge'ye dayalı olma, artımsal, evrimsel ve radikal yeniliklerde süreklilik gerektirme, yüksek nitelikli insan gücüne dayanma, know-how'u barındıran örtük bilginin yeniliklerin meydana getirilmesinde en önemli kaynaklardan biri olma gibi diğer sanayi dallarından ayrılan karakteristik

özelliklere sahiptir. Yüksek teknoloji içeren sanayide yenilik için kritik bir öneme sahip olan örtük bilginin transferinin; güven ve yüz yüze etkileşime dayanması bu temel faktörlerin ise coğrafi yakınlık ile mümkün olması yüksek teknoloji içeren sanayiler ile kümelenme kavramını uyumlu hale getirmektedir.

Havacılık sanayi; yüksek teknoloji içeren, çok az üreticinin bulunduğu, tüm dünyaya yayılmış üretim ağlarının olduğu, iş birliği içinde rekabeti barındıran, üretimin yapısının küçük üretim birimlerinden oluştuğu, maliyet ve teknolojik karmaşıklığın iş birliğini zorunlu hale getirdiği bölgesel ve ulusal olarak teknolojik ve ekonomik alanda büyük fırsatlar sunan dünya çapında bir sanayi dalıdır. Havacılık sanayi; risk paylaşımı, hem mal hem de hizmet içeren tedarik ilişkisi, ar-ge, tasarım ve planlama, yazılım geliştirme vb. faaliyetler içeren teknolojik iş birliği temel gereklilikleri ile kümelenme modeli ile örtüşdüğünden. tüm dünyada havacılık sanayinde kümelenme fikri genel kabul ve uygulama alanı bulmuştur.

Havacılık kümelenmeleri bölgesel olarak konumlanmış ve genel olarak büyük firmalar tarafından hakimiyet altına altına alınmışlardır, ulusal ve küresel bağlantılara sahip büyük firmalar diğer firmaları bir mknatis gibi kendi bölgesine çekmektedirler. Havacılık sanayi birkaç çok uluslu şirket tarafından yönlendirilmektedir. Bu şirketlerin dünyanın tüm bölgelerinden mal satın alma kabiliyetine sahip olması sebebi ile üretim ağındaki alt üreticiler küresel rekabet baskısı altındadırlar.

Dünyadaki en büyük havacılık kümelenmeleri 2000’li yıllardan sonra kurulmaya başlayan ABD’de Seattle, Fransa’da Toulouse, Kanada’da Montreal, Hindistan’da Bangalore havacılık kümelenmeleridir. Boeing, Airbus, Bombardier, COMAC, Embraer, HAL gibi uçak üreticilerini barındıran bu kümelenmeler bölgesel gelişimin temeli ve ulusal zenginleşmenin en önemli kaynaklarından biri haline gelmişlerdir.

Türkiye’de havacılık sanayi alanındaki kümelenme çalışmaları dünyadaki örneklerinin hemen ardından 2005’li yıllardan sonra başlamış on yıl içerisinde; Eskişehir’de havacılık, İzmir’de havacılık ve uzay, Ankara (2) , Bursa ve İstanbul’da havacılık uzay ve savunma alanında toplamda altı kümelenme kurulmuştur kümelenmelerin beş tanesi sanayi kümelenmesi özelliği taşımakta olup Ankara’da OSSA’nın ardından ikinci kümelenme olarak ODTÜ Teknokent bünyesinde kurulmuş olan TSSK bilgi kümelenmesi özelliği taşımaktadır. Bu kümelenmelerden HUKD ve ESAC’ın ilgi alanı sadece havacılık olup diğer kümelenmeler savunma ve havacılık alanını bünyelerinde bir arada bulundurmaktadırlar.

Ülkemizde devlet tarafından; hem ekonomik ve teknolojik gelişim açısından hem de Türk Silahlı Kuvvetlerinin dış ülkelere bağımlılığın azaltılması bakımından stratejik sektörler olarak görülen savunma, havacılık ve uzay sanayinin devlet tarafından en üst düzeyde desteklenmesi ile birlikte bu sektörde yer alan veya girme niyetinde olan firmaların kümelenmelere olan ilgisini artırdığı gözlemlenmektedir. Kümelenmeye dahil olan firmalar kümelenme yönetiminin; eğitim, danışmalık, tanıtım, gezi, iş birliği, devlet desteklerine aracılık etme, ortak altyapı kullanımı vb. konularda sağladığı

hizmetler ile kendilerini kurumsal olarak geliştirme, ulusal ve uluslararası bağlantılar sağlama ve bu pazarlara girebilme imkanı bulmaktadırlar.

Günümüz küresel dünyasında bölgeler arası yoğun rekabetin bulunduğu havacılık sektöründe ülkelerin elde etmiş oldukları mevcut konumu korumaları ve ilerleme sağlamaları kümelenme modeli çerçevesinde bölgesel üstünlüklerini sinerjiye dönüştürülerek diğer bölgeler karşısında rekabet avantajı kazanmak ile mümkün olabilecektir.

Kümelenme fikri; güven, iş birliği içinde rekabet, bilgi paylaşımı, ar-ge, yenilik, ilgili kurum ve kuruluşların yakın desteği, uzman iş gücü, tamamlayıcılık, değer zinciri, uzmanlaşmış tedarikçiler ve coğrafi yakınlık kavramlarını içerisinde barındıran, rekabetçiliği artırma amacı ile oluşturulmuş bir bölgesel kalkınma aracıdır. Kümelenmeler doğası gereği iş birliği içerisinde rekabet, uzmanlaşma ve uzmanlıktan yararlanma kültürünün geliştirilmesini teşvik etmektedir. Türkiye'nin düşük teknoloji içeren sanayisi dallarından yüksek teknoloji içeren sanayisi dallarına kadar gerek mal gerekse hizmet sektörlerinde kümelenme modelinin daha çok alanda uygulamaya geçmesiyle kümelenmelerin içerisinde barındırdığı kavramlar ve bu kavramların hayat bulması ile birlikte oluşacak iş birliği kültürünün bölgesel rekabetçiliği ulusal ve küresel düzeyde artırarak bölgesel kalkınmaya ve ülke refahının artmasına radikal bir katkıda bulunacağı değerlendirilmektedir. Türkiye gelişmekte olan ülkeler grubundan gelişmiş ülkeler grubuna yükselmek için çaba sarfeden bir ülke konumundadır. Gelişmiş ülkelerin ana özelliklerinden biri sahip oldukları yüksek teknoloji ve buna bağlı olarak ürettikleri katma değeri yüksek ürünler, ekonomik gelişmişlik ve yüksek refah seviyesidir bu sebeple gelişmiş ülkeler grubunda yer almak için öncelikle düşük ve orta teknoloji yoğunluğu seviyesinden yüksek teknoloji yoğunluğu seviyesine çıkılması gerekmektedir. Havacılık kümelenmelerinin gelişiminin desteklenmesinin, havacılık sanayinin içerdiği yüksek teknoloji ve bu kavramın içerisinde gömülü bulunan; yoğun ar-ge, yenilik, nitelikli iş gücü gibi özellikleri ile yüksek teknoloji sanayinin gelişimine ve Türkiye'nin gelişmiş ülkeler grubunda yer alma amacını gerçekleştirmesine aracılık etmede önemli bir rol üstleneceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Alberti, F. G. ve Pizzurno E. (2015). "Knowledge Exchanges in Innovation Networks: Evidences from an Italian Aerospace Cluster". *Competitiveness Review*, 25(3), 258-287.
- Alsaç, F. (2010). Bölgesel Gelişme Aracı Olarak Kümelenme Yaklaşımı ve Türkiye İçin Kümelenme Destek Modeli Önerisi, (Planlama Uzmanlığı Tezi). *Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı* Erişim Adresi: www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/Download/10376/tez-falsac.pdf, (Erişim Tarihi: 14/10/2017).
- Andersson, T. Serger, S. S. Sörvik, J. Hansson, E. W. (2004). *The Cluster Policies Whitebook*. (Vol. 266), Malmö: Iked. Erişim Adresi: https://www.researchgate.net/publication/284163165_The_Cluster_Policies_Whitebook, (Erişim Tarihi: 08/03/2021)
- Asheim, B.T. (1994). *Technological Dynamism in Industrial Districts: An Alternative Approach to Industrialization in Developing Countries?*. United Nations, New York and Geneva, 91–142.
- Audretsch, D. ve Feldman, M.P. (1996). "R&D spillovers and the geography of innovation and production". *American Economic Review*, 86(3), 630–640.

- Baptista, R. (2000). "Do innovation diffuse faster within geographical clusters?" *International Journal of Industrial Organization*, 18, 515–535.
- Beaudry, C. (2001). "Entry, Growth and Patenting in Industrial Clusters: A study of the Aerospace Industry in the UK". *International Journal of the Economics of Business*. 8(3), 405-436.
- Becattini, G. (1989). "Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics". Goodman, E. ve Bamford, J. (ed), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, London, 123–135.
- Bhawsar, P. ve Chattopadhyay U. (2015). "Evaluation of Cluster Competitiveness: Review, Framework and the Methodology". *In Competition Forum* (Vol. 13, No. 1, p. 75), *American Society for Competitiveness*.
- Chandra, N. S. Shekar, G. L. Raghavendra, N. V. (2015). "Aerospace Cluster of Bangalore: Can the SMEs Take Up the Challenges?". *Journal of Asian Business Strategy*. 5(9), 191-199.
- Choi, J. Sang-Hyun, A. Cha, M. S. (2013). "The Effects of Network Characteristics on Performance of Innovation Clusters". *Expert Systems with Applications*, 40(11), 4511-4518.
- Chu B. Zhang H. Jin F. (2010). "Identification and Comparison of Aircraft industry Clusters in China and United States". *Chinese Geographical Science*. 20(5), 471-480.
- Desai, N. S. ve Manjunath VS. (2018). "A Conceptual Study on High-Tech Clusters in the World with Special Reference to Aerospace Industry". Erişim Adresi: <https://www.researchgate.net/publication/329589098>, (Erişim Tarihi: 28/03/2021).
- Elola, A. Valdaliso, J. M. López, S. (2013). "The Competitive Position of the Basque Aeroespacial Cluster in Global Value Chains: A Historical Analysis". *European Planning Studies*. 21(7), 1029-1045.
- Eroğlu, O. ve Yalçın, A. (2013a). "Kümelenme ve Rekabetçilik İlişkisi: Kavramsal Bir İnceleme". *Journal of Economics & Administrative Sciences/Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 15(2).
- Eroğlu, O. & Yalçın A. (2013b). "Kümelenmeye İlişkin Literatür Taraması". *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 3(2), 81-96.
- Ferretti, M. ve Parmentola, A. (2012). "Leading Firms in Technology Clusters: The Role of Alenia Aeronautica in the Campania Aircraft Cluster". *International Journal of Business and Management*. 7(21), 65.
- Gardes, N. Dostaler, I. Barredy, C. Gourmel-Rouger, C. (2015). "Aerospace Clusters and Competitiveness Poles: A France-Quebec Comparison". *Journal of Traffic and Transportation Engineering*. 3, 52-62.
- Gebeş, F. Battal, Ü. (2014). "Türkiye’de Havacılık Kümelenmeleri ve Finansman Sorunları". *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*. 7(1), 273-288.
- Glasson, J. Chadwick, A. Smith, H. L. (2006). "Defining, Explaining and Managing High-Tech Growth: The Case of Oxfordshire". *European Planning Studies*. 14(4), 503-524.
- Hobikoğlu, E. H. Deniz, M. H. (2011). "Kümelenme Modeli ve Politikaları Çerçevesinde Bilgi Yapılanması ve Rekabet İlişkisi". *Network*. 78(37), 44.
- Keeble, D. ve Wilkinson F. (1999). "Collective Learning and Knowledge Development in the Evolution of Regional Clusters of High Technology SMEs in Europe". *Regional studies*, 33(4), 295-303.
- Keskin, H. ve Sungur O. (2009). "Coğrafi Yakınlık ‘Hala’ Önemli mi? Yerel İnovasyon Modellerinden Çok-Yerelli Bilgi Dinamiklerine Dönüşüm". *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*. 1(2).
- Keskin, H. ve Dulupçu, M. A. (2010), "Kümelenmeler: Bir Literatür İncelemesi". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 15(1).
- Kodama, F. (1991). *Analyzing Japanese High Technologies: The Techno-Paradigm Shift*. London: Pinter Publishers, 1991.
- Kuşat, Ö. G. N. (2010). "Kobi’ler için Kümelenmelerin Önemi ve Turizm Sektörü için Kümelenmelerin Uygunluğunun Araştırılması". *Journal of Alanya Faculty of Business/Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*. 2(2).
- Lazoi, M. Ceci, F. Corallo, A. Secundo, G. (2011) "Collaboration in an Aerospace SMEs Cluster: Innovation and ICT Dynamics". *International Journal of Innovation and Technology Management*. 8(03), 393-414.

- Levy, R. ve Talbot, D. (2015). “Control by Proximity: Evidence from the ‘Aerospace Valley’ Competitiveness Cluster”. *Regional Studies*, 49(6), 955-972.
- Li, X. (2013). “Study on Technological Transfer and Innovation Network: Dynamic Capabilities of Industry Clusters”. *Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology*, 5(12), 3380-3385.
- Lublinski, A. E. (2003). “Does Geographic Proximity Matter? Evidence from Clustered and Non-Clustered Aeronautic Firms in Germany”. *Regional studies*, 37(5), 453-467.
- Malmberg, A. ve Maskell, P. (2002). “The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering”. *Environment and Planning A*, 34(3), 429-449.
- Niosi, J. ve Zhegu, M. (2005). “Aerospace Clusters: Local or Global Knowledge Spillovers?”. *Industry & Innovation*. 12(1), 5-29.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press, 1-10.
- Salvetat, D. Géraudel, M. d’Armagnac, S. (2013). “Inter-Organizational Knowledge Management in A Cooperative Context in The Aeronautic and Space Industry”. *Knowledge Management Research & Practice*. 11(3), 265-277.
- Sarıçoban, B. S. O. K. (2013). “Küresel Rekabette Kümelenme ve İnovasyonun Rolü”. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*. 5(1).
- Saxenian, A. (1991). “The origins and dynamics of production networks in Silicon Valley”. *Research Policy*, 20(5), 423-438.
- Siddivò, M. De Chiara, A. (2012). “High-Tech Industry Clustering in Less Favoured Areas: International Comparison of Two Aerospace Industrial Districts in China and Italy”. *Journal of Science and Technology Policy in China*. 3(2), 164-190.
- Timurçin, D. (2011). “Kümelenme Kavramı ve KOBİ’lerde Rekabet Gücüne Etkisi”. *Çankaya University Journal of Humanities and Social Sciences*. 8(1).
- Tutar, F., Tutar, E. Eren, M. V. (2011). “Bölgesel/Yerel Ekonomik Kalkınmanın Popülerleşen Yeni Aktörü: Kümelenme”. *Journal of Alanya Faculty of Business/Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 3(2).
- Ujjual, V. (2008). High Technology Firm Performance, Innovation, and Networks: An Empirical Analysis of Firms in Scottish High Technology Clusters. (Doktora Tezi). *University of St Andrews*.
- Xiao, H. ve Sameera, H. (2017). “A Comparative Study of High Tech Clusters and Corporate Innovation in UK and China: The Roles of Knowledge and Environmental Factors”. Erişim Adresi: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2967148, (Erişim Tarihi: 17/02/2021).
- Xie, X. M. Zeng, S. X. Tam, C. M. (2011). “Towards Continuous Innovation for Regional High-Tech Industrial Clusters”. *Innovation*. 13(3), 361-375.
- Yeşilay, R. B. Yıldız, N. Doğru, A. (2012). “Havacılık ve Uzay Kümelenmeleri Ne Kadar Özgünler”. *UHAT-2012 I. Ulusal Havacılık Teknolojisi ve Uygulamaları Kongresi 20-22 Aralık 2012 - Konak/İZMİR*
- Web 1, (2021). *Beyaz Kitap: Türkiye İçin Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi*. Erişim Adresi: http://www.smenetworking.gov.tr/userfiles/pdf/dcp/Beyaz%20Kitap/Beyaz_Kitap.pdf, (Erişim Tarihi: 15/01/2021).
- Web 2, (2016). Erişim Adresi: <http://www.izto.org.tr/portals/0/bilgi%20bankas%C4%B1/projeve raporlar/kumelenme/kumelenmemodeli.pdf>, (Erişim Tarihi: 11/06/2016).
- Web 3, (2021). Erişim Adresi: <https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>, (Erişim Tarihi: 20/02/2021).
- Web 4, (2021). Erişim Adresi: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:High_tech_classification_of_manufacturing_industries, (Erişim Tarihi: 21/02/2021).
- Web 5, (2021). Erişim Adresi: <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/532>, (Erişim Tarihi: 11/07/2021).
- Web 6, (2021). Erişim Adresi: <https://airlinegeeks.com/2015/11/11/the-biggest-global-aviationaerospace-clusters/>, (Erişim Tarihi: 20/03/2021).
- Web 7, (2021). Erişim Adresi: <https://www.ostimsavunma.org/>, (Erişim Tarihi: 16/03/2021).
- Web 8, (2021). Erişim Adresi: <https://www.eacp-aero.eu/members/ossa-ostim-savunma-ve-havacik-kuemelenmesi.html> (Erişim Tarihi: 28/03/2021).
- Web 9, (2021). Erişim Adresi: <https://www.hukd.org.tr>, (Erişim Tarihi: 16/03/2021).

- Web 10, (2021). Erişim Adresi: <https://www.eacp-aero.eu/members/aerospace-cluster-association-aca.html>, (Erişim Tarihi: 17/03/2021).
- Web 11, (2021). Erişim Adresi: <http://www.esac.org.tr>, (Erişim Tarihi: 19/03/2021).
- Web 12, (2021). Erişim Adresi: <https://www.eacp-aero.eu/members/esac.html>, (Erişim Tarihi: 19/03/2021).
- Web 13, (2021). Erişim Adresi: <https://www.sahaistanbul.org.tr/home-page/>, (Erişim Tarihi: 19/03/2021).
- Web 14, (2021). Erişim Adresi: <https://www.eacpaero.eu/members/sahaistanbuldefenceaerospaceclusterassociation.html>, (Erişim Tarihi: 22/03/2021).
- Web 15, (2021). Erişim Adresi: <http://www.basdec.org/>, (Erişim Tarihi: 22/03/2021).
- Web 16, (2021). Erişim Adresi: <http://tssk.odtuteknokent.com.tr>, (Erişim Tarihi: 30/03/2021).
- Web 17, (2021). Erişim Adresi: <https://www.defenceturkey.com/tr/icerik/teknokent-defence-industry-cluster-tssk-3104>, (Erişim Tarihi: 30/03/2021).