

Cilt/Volume: 17 • Sayı/Number: 3 • Yıl/Year: 2021

ISSN: 2147-9208
E-ISSN: 2147-9194

Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi

International Journal of Management
Economics and Business



Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Zonguldak Bülent Ecevit University

ISSN: 2147-9208
E-ISSN: 2147-9194



**ULUSLARARASI YÖNETİM İKTİSAT VE İŞLETME
DERGİSİ**
***INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT
ECONOMICS AND BUSINESS***



EBSCO Host Veri Tabanı
EBSCO Host Database



ASOS Index Veri Tabanı
ASOS Index Database



TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı
TUBITAK-ULAKBİM Social Sciences Database



Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Makale Veri Tabanı
Article Database of the Central Bank of the Republic of Turkey



DOAJ Veri Tabanı
DOAJ Database



Proquest Veri Tabanı
Proquest Database

Cilt 17
Volume 17

Sayı 3
Number 3

Yıl 2021
Year 2021

ULUSLARARASI YÖNETİM İKTİSAT VE İŞLETME DERGİSİ

INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT ECONOMICS AND BUSINESS

Sahibi / Owner

Mustafa ÇUFALI

Rektör / Rector

Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi / Zonguldak Bulent Ecevit University

Baş Editör / Chief Editor

Hamza ÇEŞTEPE

Alan Editörleri/ Field Editors

Aykut ŞARKGÜNEŞİ

Harun NASIR

Recep YÜCEDOĞRU

Lokman TÜTÜNCÜ

Caner ÖZDEMİR

Kamil DEMİRHAN

Gizem TOKMAK

Meryem AYBAS

Sadık KILIÇ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / General Publication Manager

Kamil DEMİRHAN

Yayın Kurulu / Associate Editors

Ercan UYGUR, *Uluslararası Fırat Üniversitesi*

Erol TAYMAZ, *Orta Doğu Teknik Üniversitesi*

Ali M. KUTAN, *Southern Illinois University at Edwardsville*

Sel DIBOĞLU, *University of Missouri-St. Louis*

Recai M. YUCEL, *State University of New York at Albany*

Karim ABADIR, *Imperial College London*

Ranko JELIC, *University of Sussex*

Supriti MISHRA, *International Management Institute Bhubaneswar*

Ahmet MAKAL, *Ankara Üniversitesi*

Hasan VERGİL, *İstanbul Üniversitesi*

Remzi ALTUNIŞIK, *Sakarya Üniversitesi*

Naci Tolga SARUÇ, *İstanbul Üniversitesi*

Turhan KORKMAZ, *Mersin Üniversitesi*

Hamza ATEŞ, *İstanbul Medeniyet Üniversitesi*

Yana SALIKHOVA, *St. Petersburg State University of Economics*

Hamza ÇEŞTEPE, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Yasemin KÖSE, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Uğur YILDIRIM, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Özcan SEZER, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Emrah İ. ÇEVİK, *Namık Kemal Üniversitesi*

Mita BHATTACHARYA, *Monash University*

Dergi Sekreteryası / Editorial Assistants

Arınç BOZ

Büşra YÜKSEL

İrem BİNİCİ

Selim ERTAN

Tahsin ERME

Cansu AKSU

İbrahim TEKİNER

Neslihan URSAVAŞ

Rabia BÜYÜKPINAR

Ömer Batuhan BEŞİRLİ

İLETİŞİM / CONTACT

Dergi yazışma adresi / Correspondence: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi Editörlüğü, İİBF Binası Kat: 5 İncivez/67100 ZONGULDAK

Tel: 0 (372) 257 15 66, **Faks:** 0 (372) 257 40 57

E-posta / E-mail: ijmeh@beun.edu.tr **Ağ Adresi / Web Address:** www.ijmeh.org

Sayfa düzenlemesi ve yayın hizmetleri / Page layout and publishing services

BULUŞ Tasarım ve Matbaacılık Hizmetleri, Bahriye Üçok Caddesi 9/1 Beşevler, 06500 Ankara, Türkiye

Tel: (0312) 222 44 06 • Faks: (0312) 222 44 07 • E-posta: bulus@bulustasarim.com.tr

BU SAYININ HAKEMLERİ / REFEREES OF THIS ISSUE

Ahmet Düha KOÇ	Karabük Üniversitesi
Berna HIZARCI BEŞER	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
Beyza ÇAYIR ERVURAL	Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi
Caner ÖZDEMİR	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Ceylan BOZPOLAT	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi
Çiğdem MERCANLIOĞLU	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Deniz KARAOĞLAN	Gebze Teknik Üniversitesi
Didem PEKKURNAZ	Başkent Üniversitesi
Elçin AYKAÇ ALP	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Emine ŞENER	Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi
Ercan SARIDOĞAN	İstanbul Üniversitesi
Fatma YILMAZ	Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi
Ferdi KESİKOĞLU	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Hatice DAYAR	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
Kıymet YAVUZASLAN	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi
Lokman TÜTÜNCÜ	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Mehmet AVCI	Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Mehmet BİÇER	Kilis 7 Aralık Üniversitesi
Mehmet CURAL	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Mehmet Vahit EREN	Kilis 7 Aralık Üniversitesi
Mustafa KESEN	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi
Nilsen KUNDAKCI	Pamukkale Üniversitesi
Oya KORKMAZ	Tarsus Üniversitesi
Ramazan AKSOY	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Samet GÜNER	Sakarya Üniversitesi
Selim İNANÇLI	Sakarya Üniversitesi
Semra TETİK	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Serdar ŞAHİN	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sevinç YARAŞIR TÜLÜMCE	Pamukkale Üniversitesi
Şükran SİRKINTIOĞLU YILDIRIM	Kastamonu Üniversitesi
Taner SEKMEN	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Tezcan ABASIZ	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Uğur Korkut PATA	Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi
Yılmaz KÖPRÜCÜ	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Araştırma Makaleleri / <i>Research Articles</i>	Sayfa
● Obesity and Employment: Evidence From Turkey <i>Abdullah TİRGİL</i>	643-659
● Kamu Borçlarının Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi: Avrupa Birliği Geçiş Ekonomileri Örneği <i>Muhammed Ali ARSLAN, Mahmut Ünsal ŞAŞMAZ</i>	660-680
● Yabancı Yatırım, Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi <i>Erkan USTAOĞLU</i>	681-710
● İş Kurmaya Başlama Niyetini Etkileyen Girişimci Özellikleri ve Kültürel Destek Değişkenlerinin Lojistik Regresyon Analizi ile İncelenmesi <i>Sibel AYDEMİR, Oya KORKMAZ</i>	711-733
● Entropi-Aras Hibrit Yöntemi ile Bilişim İşletmeleri İçin En Uygun Teknopark Bölgesinin Belirlenmesi <i>Hakan Murat ARSLAN, İsmail DURAK, Yahya ÖZDEMİR</i>	734-753
● Mali Saydamlığı Sağlamada Bilgi Edinme Hakkının Rolü: Türkiye’de Devlet Üniversiteleri Üzerine Araştırma <i>Mehmet AVCI, Arınç BOZ</i>	754-780
● Sağlık Turizmi ve Ekonomik Büyümede Asimetrik Etkiler: Türkiye Uygulaması <i>Nazan ŞAK</i>	781-799
● Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri Ülkelerinde İşsizlik Histerisi İçin Ampirik Bir Analizi <i>Elmas DEMİRCİOĞLU KARABIYIK</i>	800-813
● Proaktif Kişiliğin İşe Tutkunluk Üzerindeki Etkisinde Çalışan Sessizliğinin Aracılık Rolünün Belirlenmesi: Gençlik ve Spor Bakanlığı Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma <i>Hasan OSMANOĞLU, Cahit ÇAĞLIN, Burhan KILIÇ</i>	814-829
● Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi ve Sürdürülebilirliğin Tedarik Zincirleri Üzerindeki Etkileri: Kavramsal Bir Değerlendirme <i>Yasemin GEDİK</i>	830-860
● Increasing the Social Integration of Syrian Refugees in Turkey Through Vocational Education and Training <i>Mahmut ÖZER, H.Eren SUNA, K. Varım NUMANOĞLU</i>	861-876

- Polis Özel Güvenlik İşbirliğinin Özel Güvenlik Görevlilerinin İş Stresleri Üzerine Etkisi
Uğur DEMİRCİ..... **877-899**
- Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Dış Ticaret İlişkisi: Fourier Nedensellik Yaklaşımı
Gökhan KONAT..... **900-917**
- Yatırımcı Odaklı Marka Denkliği Algısı, Yatırım Yapma Eğilimi ve Finansal Risk Toleransı İlişkisinde Borsa İstanbul Örneği
Gülpinar KELEMCİ, Gözde GÜSAN KÖSE, Meltem ULUSAN POLAT..... **918-943**
- Özel Hastanelerde Rekabet İstihbaratı Toplanması Sürecine Yönelik Durum Çalışması
Kaan Can UYANIK, Mustafa YILDIRIM, Mustafa Abdül Metin DİNÇER..... **944-970**

Research Article / Araştırma Makalesi

OBESITY AND EMPLOYMENT: EVIDENCE FROM TURKEY

Asst. Prof. Abdullah TİRGİL 

Ankara Yıldırım Beyazıt University, FPS, Ankara, Turkey, (atirgil@ybu.edu.tr)

ABSTRACT

Obesity is a devastating health condition that may harm employment. We investigate the impact of obesity on employment by utilizing five waves of Turkey Health Surveys and executing two different methods, including a multivariate logistic regression and a prominent matching method, entropy balancing. Turkey Health Surveys are representative of Turkey's adult population and have been conducted biennially since 2008. The surveys involve data collection using face to face interviews. In this study, we examine the differences in the relationship between obesity and employment by gender. We also shed light on whether the correlation between obesity and employability strengthened or weakened between 2008 and 2016. Descriptive analyses show that only 16% of obese females are employed while 70% of obese males are employed. Both methods suggest that obesity reduces employment for females. However, for males, there is no statistically significant relationship. Obesity significantly reduces female employment for all age groups except for younger cohorts, while for male employment, the results do not appear to provide a meaningful relationship. The significant interaction terms for obesity by year suggest that the negative effect of obesity on employment weakened overtime in Turkey.

Keywords: Obesity, Employment, Gender, Matching Method.

OBEZİTE VE İSTİHDAM: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

ÖZET

Obezite, istihdama zarar verebilecek yıkıcı bir sağlık durumudur. Türkiye Sağlık Araştırmaları anketlerinden yararlanarak ve doğrusal olmayan bir olasılık modeli ve öne çıkan bir eşleştirme yöntemi olan entropi dengeleme dahil olmak üzere iki farklı yöntemi uygulayarak obezitenin istihdam üzerindeki etkisini araştırmaktayız. Türkiye Sağlık Araştırmaları Türkiye'deki yetişkin bireyleri temsil etmekte ve 2008 yılından bu yana her iki yılda bir yapılmaktadır. Anketler yüz yüze görüşme şeklinde veriler toplanarak uygulanmaktadır. Bu çalışmada, obezite ve istihdam arasındaki ilişkinin cinsiyete göre farklılıklarını incelemekteyiz. Ayrıca, obezite ve istihdam arasındaki korelasyonun 2008 ve 2016 yılları arasında kuvvetlenip kuvvetlenmediğine ışık tutulmaktadır. Betimsel analizler obez kadınların sadece yüzde 16'sının; obez erkeklerin ise yüzde 70'inin istihdam edildiğini göstermektedir. İki metod da obezitenin kadın istihdamını azalttığını göstermektedir. Ancak erkek istihdamı için istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki söz konusu değildir. Obezite, genç nüfus dışında tüm yaş grupları için kadın istihdamını önemli ölçüde azalırken, erkek istihdamı için sonuçlar anlamlı bir ilişki sağlamamaktadır. Yıllara göre obezite etkileşim terimleri, obezitenin istihdam üzerindeki olumsuz etkisinin zayıfladığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Obezite, İstihdam, Cinsiyet, Eşleştirme Metodu.

1. Introduction

Obesity is a growing epidemic across the world (Mokdad et al., 1999:1520). According to the World Health Organization (WHO), the prevalence rate of obesity worldwide almost tripled between 1975 and 2016. Recent WHO global estimates in 2016 indicate that more than 1.9 billion adults (18+) were overweight, and of these, 650 million adults were obese (World Health Organization, 2008). These numbers correspond to about 39% and 13% of the adult population globally being overweight and obese in 2016, respectively.

Obesity can lead to numerous diseases, including type 2 diabetes, hypertension, stroke, coronary heart disease, arthritis, and cardiovascular diseases (Abbott et al., 1994:2370; Renna & Thakur, 2010:406; Jia, 2002:157; Mokdad et al., 2003:76). Besides, obesity is also causing indirect (non-medical) costs, which are associated with disability, absenteeism, workers' compensation, and presenteeism (i.e., one is going to work while she/he is sick, and this results in reduced productivity) (Devaux & Sassi, 2015:10). A critical study reviews the recent literature on the relationship between obesity and indirect costs. They include 31 studies in their analysis, where it is shown that the non-medical cost of obesity is changing from \$77 to \$1033 per obese person dependent upon the level of obesity (Trogdon et al., 2008:491).

Overweight and obesity were once considered high-income country problems, but now they are threatening the health of all, including low- and middle-income countries. For many decades, it is well known that most low- and middle-income countries have been struggling to prevent infectious diseases. While they continue to face these problems, they are now experiencing a rise in non-communicable disease risk factors such as obesity and overweight. According to the WHO Global Health Observatory Data Repository, overweight and obesity estimates for adults (20+) for Turkey in 2008 were about 62% and 28%, respectively (World Health Organization, 2013). Also, obesity prevalence forecast models suggest that 51% of men and 25% of women will be obese by 2030 in Turkey. All this evidence suggests that obesity has to be paid great attention soon in Turkey.

Morris (2007) lists four reasons why we would expect a correlation between obesity and employment. First, obesity may cause unemployment, which can happen for two reasons. We know that obesity is a debilitating health condition, giving rise to obese individuals being less productive than their non-obese counterparts. Therefore, they are less likely to be employed. The other reason why obesity may cause unemployment is that there can be employer-based discrimination against obese individuals, arising from employers' distaste towards obese workers, a belief that obese people are less productive, and uncertainty about obese people whether they will be productive. Second, unemployment can cause obesity by eating more less quality food. Third, there could be some unobserved factors that may be correlated both with obesity and employment at the same time. The final reason obesity and employment could be related is that low-income individuals can over-report their BMI so that the respondent's obesity status will be measured with error (Morris, 2007:415).

In this paper, we study the effect of obesity on employment likelihood in terms of the differences in the relationship between obesity and employment by gender. We run the analyses using five waves of Turkish Health Surveys conducted by the Turkish Statistical Institute (TurkStat) every two years since 2008. We exploit two distinct methods: first, we implement

a multivariate logit estimation methodology to analyze the effect of obesity on employment. Second, we take advantage of a prominent matching method, entropy balancing, a multivariate reweighting method detailed in Hainmueller (2012), to investigate the impact of obesity.

There exists abundant research related to the labor market outcomes of obese individuals in developed countries. Caliendo & Gehrsitz (2016), using semiparametric regression models, find that obese females employed in white-collar jobs face lower wages. Also, underweight males employed in blue-collar sectors experience lower payments due to lack of muscular strength (Caliendo & Gehrsitz, 2016:210). Morris (2007) finds a causal relationship between obesity and employment for males and females in England (Morris, 2007:426). Cawley (2004) indicates that weight gives rise to fewer wages for white females in the US (Cawley, 2004:457). Caliendo & Lee (2013) find a negative relationship between being obese and being employed for women in Germany (Caliendo & Lee, 2013:122). Greve (2008), using a Danish panel survey, indicates a negative impact of BMI on employment prospects for women (Greve, 2008:354). Numerous international studies examine the effect of obesity on employment participation and earnings and found mixed results (Renna & Thakur, 2010:410; Norton & Han, 2008:10; Mosca, 2013:530; Tunceli et al., 2006:1643; Larose et al., 2016:31; Kinge, 2016:121; Hughes & Kumari, 2017:22; Caliendo & Lee, 2013:122).

Although abundant studies investigate the link between obesity and its determinants and employment outcomes in developed nations, the literature provides insufficient evidence for developing countries. Bhurosy & Jeewon (2014) indicate that BMI trends between 1999 and 2008 reveal an increase in most regions of the developing world (Bhurosy & Jeewon, 2014:3). Huffman & Rizov (2007) examine obesity and its determinants in Russia. Another study urges policymakers to address the prevention of dietary challenges faced by developing nations and the developed world (Popkin et al., 2012). Prentice (2005) focuses on the impacts of subsidized agriculture and cheap oils, affordable modern transportation, and television on weight gain in traditional nations.

Few studies in Turkey address what factors determine obesity (Hatemi et al., 2003; Yumuk, 2005; Karaoglan & Tansel, 2018). İşeri & Arslan (2008) examine the differences in obesity prevalence by regions, age groups, and genders. Erem et al. (2004), on the other hand, study the prevalence of obesity and its relationship with demographic, socioeconomic, and lifestyle factors in a city in Turkey.

In short, the studies on this subject are concentrated on developed countries, and clearly, there are a limited number of studies on Turkey's issue. Our contribution to the literature is threefold. First, we examine the impact of obesity on Turkey's employment prospects by implementing two distinct methods to understand the correlation between obesity and employment thoroughly. Second, we include more recent and nationwide data in our analysis, covering almost ten years from 2008 through 2016, which is very important because the obesity prevalence is growing, so studying employment issues caused by obesity over more extended periods became very important. Finally, Turkey introduced various types of precautions against obesity as part of health system changes. Therefore, this study will provide policy recommendations on whether new reforms targeting obesity helped in obese individuals' employment problems.

The results suggest that obesity affects females by reducing their employment significantly, while for males, there does not seem to exist a statistically significant outcome. In the meantime, for the age group 15-24, there are no statistically significant results. Exploiting a matching-based method, entropy balancing, yields similar results to those found utilizing the multivariate logistic regression.

The following section explains data and methods in detail. The third section will analyze the results and discussion. In the fourth section, discussion and concluding remarks will be explained.

2. Materials and Methods

In this study, we use pooled data from five rounds of Turkish Health Surveys (THS) conducted by TurkStat. The datasets are nationally representative surveys for the non-institutionalized Turkish population of all ages, implemented in 2008, 2010, 2012, 2014, and 2016. The structure of the THSs is cross-sectional, so for each survey, a new sample is drawn and interviewed. The THS provides information on socioeconomic and demographic indicators, general health, employment status, height, and weight measures, which we utilize to calculate BMI. In all regressions, we limit our sample to individuals aged between 15 and 64 years old. We also keep potential outliers out of the sample by restricting the sample to include only individuals with BMI above 15 and below 50 (Atella et al., 2008:308).

The primary variable in this study is current obesity, which we find using self-reported height and weight variables for each respondent in the THS. We define current obesity as a discrete variable, which equals 1 if individuals have a BMI higher than or equal to 30 kg/m², and 0 otherwise. The outcome of interest, employment, is a discrete variable equal to 1 if individuals are employed and 0 if individuals are unemployed. We keep all individuals aged 15-64 in the sample for our analyses. Using this sample, we assign 1 to individuals who state they are employed and 0 to individuals who state they are unemployed, including those out of the labor force.

We use a set of covariates for each respondent in the regression analyses. We control for the respondent's age and age squared to account for nonlinearity in all models. We also control for marital status, whether the person is married or single. We include household size and the number of kids in the household, and gender for individuals. We include general health status in all analyses as a binary variable as bad and good. We also include a variable that indicates whether the individual feels any physical pain as a binary variable. Educational attainment as a continuous variable indicating years of schooling is included in all models. Finally, survey year dummies for 2010, 2012, 2014, and 2016 (2008 being the reference year) and 26 statistical area dummies are included in the model.

Descriptive statistics by obesity status is in Table 1. It appears that 36% of obese individuals are employed in the full sample compared to non-obese by 44%. Notably, 62% of obese participants are female. 73% of non-obese people report that they are healthy, while 51% of obese people are saying they are healthy. Besides, the obese are more likely to have physical pain and less education.

It seems that there exist significant differences between obese and non-obese people. Therefore, controlling these differences in regression analyses will produce more reliable results. More importantly, only 16% of obese female individuals are employed, while 70% of obese males are employed.

In this study, we aim to assess the impact of obesity on adults' employment in Turkey. We employ two distinct methods to isolate the impact on employment prospects: a multivariate logistic estimation methodology and a matching estimator, entropy balancing (EB). We also implement some robustness checks using different cutoff points for the obesity variable to see whether the correlation between obesity and employment still holds. As for the first robustness check, *Obesity* variable takes the value 1 if the individual has a BMI higher than or equal to 32 kg/m² and 0 otherwise. As other robustness, *Obesity* takes the value 1 if the individual has a BMI higher than or equal to 28 kg/m² and 0 otherwise and rerun the analysis implementing these two methods.

Table 1: Descriptive Statistics by Obesity Status

Obesity status	Full sample		Female		Male	
	Non-Obese	Obese	Non-Obese	Obese	Non-Obese	Obese
Employed	0.440 (0.496)	0.364 (0.481)	0.241 (0.428)	0.161 (0.367)	0.651 (0.477)	0.698 (0.459)
Age	35.826 (13.487)	45.765 (10.985)	34.973 (13.118)	46.235 (10.874)	36.728 (13.809)	44.994 (11.123)
Married	0.659 (0.474)	0.865 (0.341)	0.661 (0.473)	0.850 (0.357)	0.656 (0.475)	0.890 (0.313)
Household size	3.802 (1.729)	3.494 (1.593)	3.781 (1.747)	3.446 (1.653)	3.823 (1.708)	3.573 (1.485)
Number of kids	0.964 (1.186)	0.818 (1.093)	1.015 (1.215)	0.796 (1.107)	0.909 (1.153)	0.854 (1.069)
Female	0.514 (0.500)	0.622 (0.485)	-	-	-	-
Good health	0.729 (0.445)	0.508 (0.500)	0.687 (0.464)	0.422 (0.494)	0.773 (0.419)	0.652 (0.477)
Physical pain	0.407 (0.491)	0.576 (0.494)	0.464 (0.499)	0.667 (0.471)	0.346 (0.476)	0.426 (0.495)
Education (in years)	8.451 (4.493)	6.562 (4.268)	7.949 (4.627)	5.437 (3.814)	8.982 (4.283)	8.409 (4.330)
Observations	62,467	14,402	32,089	8,951	30,378	5,451

Notes: Means are reported for continuous variables. Standard deviations in parenthesis. Percentages are reported for dummy variables.

2.1. Entropy Balancing Motivation and Scheme

Matching estimators rely on the conditional independence assumption, which implies that all variables that influence treatment assignment and potential outcomes simultaneously are observed (Caliendo & Koepining, 2008:35). One significant aspect of matching methods is to provide covariate balance before analyzing treatment effects. To obtain a balance in the covariate distributions, one usually goes back and forth between matching, balance checking, and propensity score estimation, which is not easy to do manually.

We employ a matching technique to solve the endogeneity issue, but matching is naturally done based on observable factors. However, the concern lies with unobservable factors here. There could be possible biases introduced as a result of omitted factors that may affect both the person’s employability and obesity. For example, the literature on obesity discusses time-preference as an essential factor affecting both employment and obesity, producing a spurious correlation between the two variables.

In this part, we take obese individuals and non-obese individuals for our analysis. The challenging part is to make these two groups similar based on their observable characteristics. Here, we implement entropy balancing (EB), a reweighting technique, and focus on balancing observable variables, introduced by Hainmueller (2012).

Suppose we have randomly drawn samples of n_1 treated and n_2 control units from a population of N_1 and N_2 respectively, where $n_1 \leq N_1$ and $n_2 \leq N_2$. Let $D_i = 1$ if unit i is treated and $D_i = 0$ if unit i is in the control group. We also let X be a vector of J pre-treatment control variables such that $X_i = [X_{i1}, X_{i2}, \dots, X_{ij}]$. The density functions of the covariates in the treated and control groups are given by $f_{X|D=1}$ and $f_{X|D=0}$ respectively. $Y_i(D_i)$ shows the pair of potential outcomes for unit i based on treatment and control conditions, following the potential outcome framework for causal inference. Observed outcomes are given by $Y = Y(1)D + Y(0)(1 - D)$.

Population average treatment effect on treated (PATT) is given by $\tau = E[Y(1) | D = 1] - E[Y(0) | D = 0]$. The first expectation’s estimates in the previous formula can be obtained from the treated. However, the second expectation is the counterfactual. Rosenbaum & Rubin (1983) indicate that assuming selection on observables, $Y(0) \perp D | X$, and overlap, $\Pr(D = 1 | X = x) < 1$ for all x in the support of $f_{X|D=1}$, the PATT is identified as:

$$\tau = E[Y | D = 1] - \int E[Y | X = x, D = 0] f_{X|D=1}(x) dx \tag{1}$$

The second term in Equation 1 needs to be estimated. The covariate distribution in the comparison group will be adjusted to make it similar to that of the treatment group to reduce the imbalance in the covariate distributions between the two groups. We could utilize a variety of matching methods to do this. Once the covariate distributions are adjusted, regression methods will estimate treatment effects (Imbens, 2004; Rubin, 2006).

Propensity score weighting (Hirano & Imbens, 2001; Hirano et al., 2003) is one of the methods to estimate the mean for counterfactual, which is estimated as

$$E[Y(0) | D = 1] = \frac{\sum_{\{i|D=0\}} Y_i d_i}{\sum_{\{i|D=0\}} d_i} \quad (2)$$

Each unit in the comparison group takes a weight given by $d_i = \frac{\hat{p}(x_i)}{1 - \hat{p}(x_i)} \cdot p(x_i)$ is a propensity score generally estimated by a probit or logistic regression of the treatment status on the covariates. If the propensity score model is specified correctly, then the estimated d_i will provide balanced covariate distribution in the comparison and treatment groups. However, in general, because of the propensity score model's misspecification, this practice fails, and the researcher must go back and forth between logistic and probit regression, weighting, and balance checking to seek for weighting that would balance the covariate distribution in both comparison and treatment groups.

Entropy balancing, however, estimates the weights directly from a large set of balance constraints. The counterfactual mean in entropy balancing can be estimated by

$$E[Y(0) | D = 1] = \frac{\sum_{\{i|D=0\}} Y_i w_i}{\sum_{\{i|D=0\}} w_i} \quad (3)$$

where w_i is the entropy balancing weight for each control unit. The following reweighting scheme will be applied to choose weights by minimizing the entropy balancing distance metric:

$$\min_{w_i} H(w) = \sum_{\{i|D=0\}} w_i \log\left(\frac{w_i}{q_i}\right) \quad (4)$$

subject to normalizing and balance constraints

$$\sum_{\{i|D=0\}} W_i C_{ri}(X_i) = m_r \quad \text{with } r \in 1, \dots, R \text{ and} \quad (5)$$

$$\sum_{\{i|D=0\}} W_i = 1 \quad \text{and} \quad (6)$$

$$W_i \geq 0 \text{ for all } i \text{ such that } D = 0 \quad (7)$$

where $q_i = 1/n_0$ is a base weight and $c_{ri}(X_i) = m_r$ describes R balance constraints (Hainmueller & Xu, 2013).

Here, covariates that will be included in the reweighting process are chosen in the first stage of the entropy balancing. It is possible to define different sets of balance constraints in Equation 5 to make the moments (mean- first moment, variance- second moment, skewness- third moment) of the covariate distribution in the reweighted comparison and treatment groups.

Then, entropy balancing will search for a set of unit weights $W = [W_1, \dots, W_{n_2}]^T$ that would minimize Equation 4, the entropy distance between W and the vector of base weights $Q = [q_1, \dots, q_{n_2}]^T$, subject to the balance constraints in Equation 5, the normalization constraints in Equation 6, and the non-negativity constraint in Equation 7, which ensures that the weights are adjusted as far as is needed to accommodate the balance constraints, but at the same time, the weights are kept as close as possible to the uniformly distributed base weights to retain information in the reweighted data.

In contrast to the complicated procedure of propensity score methods, EB seems more effective in reducing covariate imbalance by preprocessing the control group's covariate distribution (non-obese) to make it more similar to that of the treatment group (obese) by reweighting. It utilizes a preprocessing method where the weight function includes the covariate balance. In the present analysis, after entropy balancing, we want the control (non-obese) to have the same mean and the same variance of all the conditioning variables as in the treatment (obese).

3. Empirical Results

Tables 2-3 contain our main findings. We first run a multivariate logistic regression for employment, controlling a set of covariates. Column 1 of Table 2 presents the full sample results, controlling for age and its square, household size, number of kids, marital status, gender, health status, physical pain, survey year dummies, education in years, and 26 statistical area dummies. It shows that obesity significantly reduces employment prospects by 3 ppt for the full sample. Column 2 of Table 2 indicates a large and well-defined effect on females' employment by 5 ppt while we do not see any significant impact on males.

According to the results, age shows an inverse-U relationship with employment likelihood, indicating that employment starts declining at some age. Married women are less likely to be employed, which is expected in Turkey because men are seen as the primary breadwinner. Therefore, when females get married, even if they have a job, they are more likely to drop their employment to take care of the housework, such as cleaning, cooking, and raising the kids. On the contrary, married men are more likely to be employed than single men, which also supports our argument about the role of men seen as the primary breadwinner in Turkey. The number of kids seems to reduce female employment, consistent with the female role in Turkey. Related to the number of kids at home, even if a female is not married, they are supposed to look after their baby brothers or sisters at home, which might explain the relationship between the number of kids and employment. It also seems that education increases employment probability for both men and women.

Furthermore, year dummies, capturing differences associated with the time covered, show that employment probability increased for the years 2014 and 2016 in Turkey. However, the time trend for employment probability indicates more substantial results for women compared to men. Most importantly, the significant interaction terms for obese by year suggest that the negative impact of obesity on the likelihood of employment has been weakened over time in Turkey, indicating that obese individuals are more likely to be employed over the years (see the appendix, Table 6).

Then, we implement a prominent matching method, Entropy Balancing, to isolate the effect of obesity on the probability of employment by controlling pre-treatment characteristics of the treatment and the comparison groups. Findings indicate that the coefficients are similar to those obtained using a multivariate logistic regression estimator for various models.

Table 2: The Impact of Obesity on Employment by Gender: Logit and Entropy Balancing

Logit Model-Marginal Effects	Full sample (1)	Females (2)	Males (3)
Obese	-0.031*** (0.004)	-0.047*** (0.005)	-0.003 (0.006)
Age	0.067*** (0.001)	0.045*** (0.001)	0.068*** (0.001)
Age squared	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)
Married	0.017*** (0.005)	-0.064*** (0.005)	0.169*** (0.007)
Household size	0.004** (0.001)	0.008*** (0.002)	-0.005*** (0.002)
Number of kids	-0.009*** (0.002)	-0.032*** (0.003)	0.016*** (0.003)
Female	-0.353*** (0.002)	-	-
Good health	0.048*** (0.004)	0.016*** (0.005)	0.079*** (0.005)
Physical pain	0.011*** (0.003)	0.013*** (0.004)	0.008* (0.005)
Education (in years)	0.015*** (0.000)	0.018*** (0.000)	0.007*** (0.001)
2010	-0.005 (0.006)	0.008 (0.007)	-0.011 (0.008)
2012	-0.003 (0.005)	0.009 (0.006)	-0.004 (0.007)
2014	0.030*** (0.005)	0.043*** (0.007)	0.029*** (0.007)
2016	0.022*** (0.005)	0.045*** (0.007)	0.009 (0.008)
Observations	76,823	41,017	35,806
Entropy balancing			
Obese	-0.024*** (0.005)	-0.045*** (0.005)	0.003 (0.007)
Observations	76,823	41,017	35,806

*Notes: Robust standard errors in parentheses. *p < .1, **p < .05, ***p < .01. We cluster standard errors at the household level for the logit model. Linearized standard errors in parenthesis for entropy balancing. We keep all individuals aged 15-64 in the sample for analyses. We drop potential outliers with BMI below 15 and above 50. We utilize data from 2008, 2010, 2012, 2014, and 2016. Individual-level control variables are included in all specifications for age, age squared, marital status, household size, number of kids, gender, health status, physical pain, survey year dummies, education in years, and 26 statistical area dummies. The dependent variable is a binary variable taking the value 1 if the individual is employed 0 otherwise. Obesity is a discrete variable taking the value of 1 if the respondent has a BMI higher than or equal to 30 kg/m² and 0 otherwise. After reweighting, the control group has the same mean and the same variance as the treatment group.*

Table 3 presents the estimates to see the differential impacts of obesity on the probability of being employed for different age groups. Two significant results emerge from Table 3. None of the models show statistically significant results for the age group 15-24, irrespective of gender or methods chosen. When we analyze the prevalence of obesity by age groups, we find that age cohorts 15-24 reveal a lower prevalence of obesity (3.5%), explaining the findings. Both methods provide significant evidence that obesity harms employment for the rest of the age groups in females. Another significant outcome from Table 3 is that estimations do not produce statistically significant evidence on the effect of obesity on employment prospects for males.

Table 3: The Impact of Obesity on Employment by Age Groups: Logit and Entropy Balancing

Full sample	(15-24)	(25-34)	(35-44)	(45-54)	(55-64)
Logit model-Marginal Effects	-0.017 (0.016)	-0.037*** (0.009)	-0.018*** (0.007)	-0.024*** (0.008)	-0.041*** (0.009)
Entropy balancing	-0.025 (0.019)	-0.041*** (0.012)	-0.024*** (0.009)	-0.024*** (0.009)	-0.039*** (0.008)
Observations	15,992	17,548	17,435	15,074	10,774
<hr/>					
Females	(15-24)	(25-34)	(35-44)	(45-54)	(55-64)
Logit Model-Marginal Effects	-0.013 (0.019)	-0.050*** (0.014)	-0.045*** (0.011)	-0.041*** (0.009)	-0.054*** (0.009)
Entropy balancing	-0.013 (0.020)	-0.044*** (0.012)	-0.043*** (0.010)	-0.040*** (0.009)	-0.048*** (0.009)
Observations	8,532	9,748	9,445	7,763	5,387
<hr/>					
Males	(15-24)	(25-34)	(35-44)	(45-54)	(55-64)
Logit Model-Marginal Effects	0.013 (0.027)	-0.003 (0.013)	0.013 (0.008)	0.007 (0.012)	-0.021 (0.016)
Entropy balancing	0.017 (0.031)	-0.005 (0.012)	0.013 (0.008)	0.008 (0.013)	-0.019 (0.016)
Observations	7,460	7,800	7,990	7,311	5,245

Notes: Robust standard errors in parentheses. * $p < .1$, ** $p < .05$, *** $p < .01$. We cluster standard errors at the household level for the logit model. Linearized standard errors in parenthesis for entropy balancing. We keep all individuals aged 15-64 in the sample for analyses. We drop potential outliers with BMI below 15 and above 50. We utilize data from 2008, 2010, 2012, 2014, and 2016. Individual-level control variables are included in all specifications for age, age squared, marital status, household size, number of kids, gender, health status, physical pain, survey year dummies, education in years, and 26 statistical area dummies. The dependent variable is a binary variable taking the value 1 if the individual is employed 0 otherwise. Obesity is a discrete variable taking the value of 1 if the respondent has a BMI higher than or equal to 30 kg/m² and 0 otherwise. After reweighting, the control group has the same mean and the same variance as the treatment group.

Outcomes significantly differ by gender. We can explain this vast difference by occupation sectors, in which females and males are employed. For example, males may be more employed in blue-collar jobs where masculine strength is of great importance. Therefore, being obese may not be an issue in terms of productivity or look. However, for females, if they work in a service industry where people care about physical appearance, obesity may be a problem in finding a job in this sector.

3.1. Sensitivity Analysis

We check the robustness of our results by changing the BMI threshold for obesity because the BMI is constructed based on self-reported height and weight measures. Table 4 reports the full sample and gender-based results. *Obesity* takes the value 1 if the BMI is higher than or equal to 32 kg/m². All methods produce similar results between obesity and employment, where the highest impact comes from the female subpopulation.

Table 4: The Impact of Obesity on Employment by Gender-Robustness Analysis - BMI \geq 32

	Full sample	Females	Males
Logit model-Marginal Effects	-0.036*** (0.005)	-0.048*** (0.006)	-0.006 (0.008)
Entropy balancing	-0.030*** (0.005)	-0.045*** (0.005)	-0.002 (0.008)
Observations	76,823	41,017	35,806

*Notes: Robust standard errors in parentheses. * p < .1, ** p < .05, *** p < .01. We cluster standard errors at the household level for the logit model. Linearized standard errors in parenthesis for entropy balancing. We keep all individuals aged 15-64 in the sample for analyses. We drop potential outliers with BMI below 15 and above 50. We utilize data from 2008, 2010, 2012, 2014, and 2016. Individual-level control variables are included in all specifications for age, age squared, marital status, household size, number of kids, gender, health status, physical pain, survey year dummies, education in years, and 26 statistical area dummies. The dependent variable is a binary variable taking the value 1 if the individual is employed 0 otherwise. Obesity is a discrete variable taking the value of 1 if the respondent has a BMI higher than or equal to 32 kg/m² and 0 otherwise. After reweighting, the control group has the same mean and the same variance as the treatment group.*

In table 5, the *Obesity* variable is defined as a discrete variable taking the value 1 if the respondent's BMI is higher than or equal to 28 kg/m², which is a further robustness check taking measurement error into account. Results yield similar outcomes as before, which suggests that the measures are robust to various BMI cutoff choices.

Table 5: The Impact of Obesity on Employment by Gender-Robustness Analysis - BMI \geq 28

	Full sample	Females	Males
Logit model-Marginal Effects	-0.029*** (0.003)	-0.049*** (0.005)	-0.001 (0.005)
Entropy balancing	-0.023*** (0.004)	-0.046*** (0.005)	0.005 (0.005)
Observations	76,823	41,017	35,806

Notes: Robust standard errors in parentheses. * $p < .1$, ** $p < .05$, *** $p < .01$. We cluster standard errors at the household level for the logit model. Linearized standard errors in parenthesis for entropy balancing. We keep all individuals aged 15-64 in the sample for analyses. We drop potential outliers with BMI below 15 and above 50. We utilize data from 2008, 2010, 2012, 2014, and 2016. Individual-level control variables are included in all specifications for age, age squared, marital status, household size, number of kids, gender, health status, physical pain, survey year dummies, education in years, and 26 statistical area dummies. The dependent variable is a binary variable taking the value 1 if the individual is employed 0 otherwise. Obesity is a discrete variable taking the value of 1 if the respondent has a BMI higher than or equal to 28 kg/m² and 0 otherwise. After reweighting, the control group has the same mean and the same variance as the treatment group.

4. Discussion

In this study, we implement a multivariate logit estimation methodology and a prominent matching estimator, entropy balancing, to measure the impact of obesity on Turkey's employment using a rich dataset. We find large and well-defined impacts of being obese on female individuals' employment status, consistent with the literature (Caliendo & Gehrsitz, 2016:30; Cawley, 2004:457; Caliendo & Lee, 2013:122; Greve, 2008:354). In the meantime, there seems to be no association between male employment and obesity. To the best of our knowledge, this is the first study investigating the impact of obesity on employment in Turkey.

Obesity is a debilitating health condition that may cause one to lose her job. The economic theory suggests that obesity and unemployment may be correlated in a way that obesity causes unemployment. There could be two channels to explain how this relationship works: First, obese people are possibly less productive than non-obese people, so they are more likely to be unemployed. Second, there could be a channel through which discrimination works by employers (Balsa & McGuire, 2003:93).

Studying the relationship between obesity and employment in a country where universal health coverage has been in effect since 2008 will provide lessons to similar countries in designing policies for obese individuals' employment. Besides, Turkey offers free primary care and emergency care to all citizens without charging their employers. Employers do not have to pay high premiums for their obese employees when they need to receive costly treatments or operations. Therefore, there is no way that employers will incur a higher cost by employing obese individuals concerning higher health care bills. Therefore, employers' hiring decisions will not contain discrimination based on uncertainty about obese individuals' healthcare costs. However, there could still be other channels through which employers may discriminate against potential obese employees in their hiring decisions. For example, employers may have little information about obese individuals' productivity, leading to uncertainty-based discrimination (Pagan & Davila, 1997). Besides, discrimination in hiring based on health reasons is not likely

to be eliminated by introducing universal health coverage. Employers will still factor in costs of on-the-job training, absences from work, and turnover. Universal health coverage may mitigate but not eliminate issues related to the health needs of obese workers.

This study has some limitations. Our econometric approaches do not yield any causal link between obesity and employment. Instead, the results should be treated as correlations. We cannot observe factors that might affect employment and obesity or reverse causation between employment and obesity. There are limitations in using BMI to measure obesity, as different obesity measures may reveal different results (Johansson et al., 2009). Another limitation is that the data does not contain information about the occupation and the industrial sector employed individuals are working.

Notwithstanding limitations, this study offers significant findings. We observe from our analysis that there are significant differential impacts of obesity in terms of gender, which can be explained by different occupations in which females and males are employed. In Turkey, females are mostly hired in service sectors where the physical appearance is of particular importance to employers and customers. Therefore, discriminating may occur through this channel here. We do not see any relationship between male employment and obesity because males are employed mostly in blue-collar jobs where being obese might mean one can overcome heavy duties.

To sum up, while there does not appear to exist any impact of being obese on males' employment, it appears that females are the ones who are facing a significant amount of reduction in their employment due to obesity in Turkey. Also, the impact of obesity on employment has been weakened over time in Turkey. The results also leave room for further research to identify the type of discrimination and in which sectors this might be happening, and to what extent it plays a significant role in losing employment.

References

- Abbott, R. D., Behrens, G. R., Sharp, D. S., Rodriguez, B. L., Burchfiel, C. M., Ross, G. W. & Curb, J. D. (1994). Body mass index and thromboembolic stroke in nonsmoking men in older middle age. The Honolulu Heart Program. *Stroke*, 25(12), 2370-2376.
- Atella, V., Pace, N. & Vuri, D. (2008). Are employers discriminating with respect to weight?: European evidence using quantile regression. *Economics & Human Biology*, 6(3), 305-329.
- Angrist, J. D. & Pischke, J. S. (2008). *Mostly harmless econometrics: An empiricist's companion*. Princeton University Press.
- Balsa, A. I. & McGuire, T. G. (2003). Prejudice, clinical uncertainty and stereotyping as sources of health disparities. *Journal of Health Economics*, 22(1), 89-116.
- Bhurosy, T. & Jeewon, R. (2014). Overweight and obesity epidemic in developing countries: A problem with diet, physical activity, or socioeconomic status?. *The Scientific World Journal*, 2014.
- Blackwell, M., Iacus, S., King, G. & Porro, G. (2009). Cem: Coarsened exact matching in Stata. *The Stata Journal*, 9(4), 524-546.
- Caliendo, M. & Kopeinig, S. (2008). Some practical guidance for the implementation of propensity score matching. *Journal of Economic Surveys*, 22(1), 31-72.

- Caliendo, M. & Lee, W. S. (2013). Fat chance! Obesity and the transition from unemployment to employment. *Economics & Human Biology*, 11(2), 121-133.
- Caliendo, M. & Gehrsitz, M. (2016). Obesity and the labor market: A fresh look at the weight penalty. *Economics & Human Biology*, 23, 209-225.
- Cawley, J. (2004). The impact of obesity on wages. *Journal of Human Resources*, 39(2), 451-474.
- Devaux, M. & Sassi, F. (2015). The labour market impacts of obesity, smoking, alcohol use and related chronic diseases. *OECD Health Working Papers*, No. 86, OECD Publishing, Paris.
- Erem, C., Arslan, C., Hacıhasanoglu, A., Deger, O., Topbaş, M., Ukinç, K. & Telatar, M. (2004). Prevalence of obesity and associated risk factors in a Turkish population (Trabzon city, Turkey). *Obesity Research*, 12(7), 1117-1127.
- Greve, J. (2008). Obesity and labor market outcomes in Denmark. *Economics & Human Biology*, 6(3), 350-362.
- Hainmueller, J. (2012). Entropy balancing for causal effects: A multivariate reweighting method to produce balanced samples in observational studies. *Political Analysis*, 25-46.
- Hainmueller, J. & Xu, Y. (2013). Ebalance: A Stata package for entropy balancing. *Journal of Statistical Software*, 54(7).
- Hatemi, H., Yumuk, V. D., Turan, N. & Arik, N. (2003). Prevalence of overweight and obesity in Turkey. *Metabolic Syndrome and Related Disorders*, 1(4), 285-290.
- Hirano, K. & Imbens, G. W. (2001). Estimation of causal effects using propensity score weighting: An application to data on right heart catheterization. *Health Services and Outcomes Research Methodology*, 2(3), 259-278.
- Hirano, K., Imbens, G. W. & Ridder, G. (2003). Efficient estimation of average treatment effects using the estimated propensity score. *Econometrica*, 71(4), 1161-1189.
- Huffman, S. K. & Rizov, M. (2007). Determinants of obesity in transition economies: The case of Russia. *Economics & Human Biology*, 5(3), 379-391.
- Hughes, A. & Kumari, M. (2017). Unemployment, underweight, and obesity: Findings from Understanding Society (UKHLS). *Preventive Medicine*, 97, 19-25.
- Imbens, G. W. (2004). Nonparametric estimation of average treatment effects under exogeneity: A review. *Review of Economics and Statistics*, 86(1), 4-29.
- İşeri, A. & Arslan, N. (2009). Obesity in adults in Turkey: Age and regional effects. *The European Journal of Public Health*, 19(1), 91-94.
- Jia, W. P., Xiang, K. S., Chen, L., Lu, J. X. & Wu, Y. M. (2002). Epidemiological study on obesity and its comorbidities in urban Chinese older than 20 years of age in Shanghai, China. *Obesity Reviews*, 3(3), 157-165.
- Johansson, E., Böckerman, P., Kiiskinen, U. & Heliövaara, M. (2009). Obesity and labour market success in Finland: The difference between having a high BMI and being fat. *Economics & Human Biology*, 7(1), 36-45.
- Karaoğlan, D. & Tansel, A. (2018). Determinants of body mass index in Turkey: A quantile regression analysis from a middle income country. *Bogazici Journal: Review of Social, Economic & Administrative Studies*, 32(2).
- Kinge, J. M. (2016). Body mass index and employment status: A new look. *Economics & Human Biology*, 22, 117-125.
- Larose, S. L., Kpeltse, K. A., Campbell, M. K., Zaric, G. S. & Sarma, S. (2016). Does obesity influence labour market outcomes among working-age adults? Evidence from Canadian longitudinal data. *Economics & Human Biology*, 20, 26-41.

- Mokdad, A. H., Serdula, M. K., Dietz, W. H., Bowman, B. A., Marks, J. S. & Koplan, J. P. (1999). The spread of the obesity epidemic in the United States, 1991-1998. *Jama*, 282(16), 1519-1522.
- Mokdad, A. H., Ford, E. S., Bowman, B. A., Dietz, W. H., Vinicor, F., Bales, V. S. & Marks, J. S. (2003). Prevalence of obesity, diabetes, and obesity-related health risk factors, 2001. *Jama*, 289(1), 76-79.
- Morris, S. (2007). The impact of obesity on employment. *Labour Economics*, 14(3), 413-433.
- Mosca, I. (2013). Body mass index, waist circumference and employment: Evidence from older Irish adults. *Economics & Human Biology*, 11(4), 522-533.
- Norton, E. C. & Han, E. (2008). Genetic information, obesity, and labor market outcomes. *Health Economics*, 17(9), 1089-1104.
- Pagan, J. A. & Davila, A. (1997). Obesity, occupational attainment, and earnings. *Social Science Quarterly*, 756-770.
- Popkin, B. M., Adair, L. S. & Ng, S. W. (2012). Global nutrition transition and the pandemic of obesity in developing countries. *Nutrition Reviews*, 70(1), 3-21.
- Prentice, A. M. (2006). The emerging epidemic of obesity in developing countries. *International Journal of Epidemiology*, 35(1), 93-99.
- Renna, F. & Thakur, N. (2010). Direct and indirect effects of obesity on US labor market outcomes of older working age adults. *Social Science & Medicine*, 71(2), 405-413.
- Rubin, D. B. (2006). *Matched sampling for causal effects*. Cambridge University Press.
- Trogdon, J. G., Finkelstein, E. A., Hylands, T., Dellea, P. S. & Kamal-Bahl, S. J. (2008). Indirect costs of obesity: A review of the current literature. *Obesity Reviews*, 9(5), 489-500.
- Tunceli, K., Li, K. & Williams, L. K. (2006). Long-term effects of obesity on employment and work limitations among US adults, 1986 to 1999. *Obesity*, 14(9), 1637-1646.
- World Health Organization. (2008). Obesity and overweight. Retrieved October 2, 2020, from <https://www.who.int/en/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>
- World Health Organization, (2013). Nutrition, physical activity and obesity, Turkey. Retrieved October 2, 2020, from <http://www.euro.who.int/en/health-topics/disease-prevention/nutrition/country-work/turkey2>
- Yumuk, V. D. (2005). Prevalence of obesity in Turkey. *Obesity Reviews*, 6(1), 9-10.

Appendix

Table 6: The Impact of Obesity on Employment by Gender: Linear Probability Model and Entropy Balancing

Linear probability model	Full sample	Females	Males
Obese	-0.060*** (0.010)	-0.065*** (0.012)	-0.035** (0.016)
Age	0.066*** (0.001)	0.041*** (0.001)	0.088*** (0.001)
Age squared	-0.001*** (0.000)	-0.000*** (0.000)	-0.001*** (0.000)
Married	0.006 (0.005)	-0.076*** (0.006)	0.177*** (0.008)
Household size	0.003* (0.001)	0.008*** (0.002)	-0.002 (0.002)
Number of kids	-0.004* (0.002)	-0.024*** (0.003)	0.006* (0.003)
Female	-0.407*** (0.003)	-	-
Good health	0.052*** (0.004)	0.019*** (0.005)	0.082*** (0.006)
Physical pain	0.011*** (0.003)	0.013*** (0.004)	0.007 (0.005)
Education (in years)	0.016*** (0.000)	0.022*** (0.001)	0.006*** (0.001)
2010	-0.007 (0.006)	0.006 (0.008)	-0.016* (0.009)
2012	-0.007 (0.005)	0.007 (0.007)	-0.012* (0.007)
2014	0.025*** (0.006)	0.038*** (0.008)	0.025*** (0.008)
2016	0.011* (0.006)	0.036*** (0.008)	-0.001 (0.008)
Obese x 2010	0.026* (0.014)	0.022 (0.016)	0.024 (0.023)
Obese x 2012	0.030** (0.012)	0.006 (0.014)	0.042** (0.019)
Obese x 2014	0.028** (0.013)	0.022 (0.015)	0.020 (0.020)

Table 6 continued

Obese x 2016	0.056*** (0.013)	0.038** (0.015)	0.053** (0.021)
Observations	76,823	41,017	35,806
<i>Entropy balancing</i>			
Obese	-0.019 (0.013)	-0.048*** (0.013)	-0.010 (0.019)
Observations	76,823	41,017	35,806

*Notes: Robust standard errors in parentheses. * $p < .1$, ** $p < .05$, *** $p < .01$. We cluster standard errors at the household level for the linear probability model. Linearized standard errors in parenthesis for entropy balancing. We keep all individuals aged 15-64 in the sample for analyses. We drop potential outliers with BMI below 15 and above 50. We utilize data from 2008, 2010, 2012, 2014, and 2016. Individual-level control variables are included in all specifications for age, age squared, marital status, household size, number of kids, gender, health status, physical pain, survey year dummies, education in years, 26 statistical area dummies, and the interaction term between survey year dummies and obesity status. The dependent variable is a binary variable taking the value 1 if the individual is employed 0 otherwise. Obesity is a discrete variable taking the value of 1 if the respondent has a BMI higher than or equal to 30 kg/m² and 0 otherwise. After reweighting, the control group has the same mean and the same variance as the treatment group.*

Araştırma Makalesi / Research Article

KAMU BORÇLARININ GELİR DAĞILIMI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: AVRUPA BİRLİĞİ GEÇİŞ EKONOMİLERİ ÖRNEĞİ*

Muhammed Ali ARSLAN 

Uşak Üniversitesi, SBE, Maliye Bilim Uzmanı, Uşak, (muhammed.arslan30@gmail.com)

Dr. Öğr. Üyesi Mahmut Ünsal ŞAŞMAZ 

Uşak Üniversitesi, İİBF, Uşak, (mahmut.sasmaz@usak.edu.tr)

ÖZET

Gelir dağılımı eşitsizliğini olumlu ve/veya olumsuz etkileyen çok sayıda makroekonomik ve ayrıca makroekonomik olmayan diğer birtakım faktörler bulunmaktadır. Günümüz modern maliye görüşünde olağan bir finansman yöntemi haline gelen kamu borçları söz konusu makroekonomik faktörlerden biridir. Kamu borçlarının gelir dağılımı üzerindeki etkisi; borcun kaynağı, vadesi, faiz oranı, kullanım şekli ve miktarı gibi faktörlere bağlı olarak değişebilmektedir. Bu çalışmada 2007-2017 döneminde 10 Avrupa Birliği geçiş ekonomisi ülkesinde kamu borçları ve ekonomik büyüme ile gelir dağılımı (temsilen Gini katsayısı) arasında eşbütünlüğe ve nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Yapılan çalışma sonucunda, bağımlı değişken Gini Katsayısı ile bağımsız değişken kamu borçları arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiş, kontrol değişken ekonomik büyüme ile Gini Katsayısı arasındaki ilişki ise negatif olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Borçları, Ekonomik Büyüme, Gelir Dağılımı, Avrupa Birliği Geçiş Ekonomileri, Panel Veri Analizi.

THE EFFECT OF PUBLIC DEBT ON INCOME DISTRIBUTION: THE EXAMPLE OF EUROPEAN UNION TRANSITIONAL ECONOMICS

ABSTRACT

There are many macroeconomic and also other non-macroeconomic factors that affect income distribution inequality positively and / or negatively. Public debt, which has become an ordinary financing method in today's modern finance view, is one of the macroeconomic factors in question. The effect of public debts on income distribution; The source of the debt may change depending on factors such as maturity, interest rate, usage method and amount. In this study, the cointegration and causality relationship between public debt and economic growth and income distribution (representing Gini coefficient) in 10 European Union transition countries. As a result of the study, a positive relationship was determined between the dependent variable Gini Coefficient and the independent variable public debts, and a negative relationship was found between the control variable economic growth and the Gini Coefficient.

Keywords: Public Debt, Economic Growth, Income Distribution, European Union Transition Economies, Panel Data Analysis.

* Bu çalışma Muhammed Ali ARSLAN'nın Uşak Üniversitesi SBE Maliye Anabilim Dalında 2019 yılının Haziran ayında Dr. Öğr. Üyesi Mahmut Ünsal ŞAŞMAZ danışmanlığında sunulan ve kabul edilen Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

1. Giriş

Bir ülkedeki refahın farklı bireyler, toplumsal kitleler, bölgeler ve sektörler arasındaki bölüşümünü ifade eden gelir dağılımı, toplumsal olarak kabul edilebilir bir düzeyde adil bir dağılım göstermesi, ülkede birlikteliğin, toplumsal barışın ve toplumun geleceğe güvenle bakabilmesinin sağlanması adına oldukça önem arz etmektedir. Bir ülkede veya bir toplumda adil olmayan bir gelir dağılımı, ciddi boyutlara ulaşan toplumsal kargaşaların ve bunalımların yaşanmasına, bölgelerarası göç olaylarının yaşanmasına, aile gibi toplumun temel yapısını oluşturan birlikteliklerin zedelenmesine yol açabilmektedir. Ayrıca çağımız ekonomilerinin gelişiminde oldukça önemli bir rolü olan nitelikli insan kaynağının oluşumunu da olumsuz etkileyebilmektedir (Öztürk, 2017:5-8).

Temel olarak piyasa ekonomisinin işleyişi arz-talep ve fiyat mekanizmasına bağlı olduğundan ekonomik açıdan belli bir satın alma gücüyle desteklenmeyen talep bir anlam ifade etmemektedir. Diğer bir ifadeyle uygun bir gelir dağılımı sağlanmadıkça, toplumdaki bireyler gerçek talebini ne kamusal ne de özel mal ve hizmetler için açıklayabileceklerdir. Dolayısıyla uygun olmayan bir gelir dağılımı neticesinde gerçek talep seviyesi kaynakların etkin kullanımını olumsuz yönde etkileyecektir. Diğer bir husus ise gelir dağılımında adalet, ekonomik istikrarın sağlanması açısından da önem arz etmektedir. Çünkü gelirin adil dağıldığı bir ekonomide yatırım-tasarruf dengesi sağlanır. Aksi halde, eşitsizliğin bulunduğu bir ekonomide yatırım-tasarruf dengesi bozulur, dolayısıyla piyasalarda istikrarsızlık söz konusu olabilmektedir (Türk, 1989:288). İfade edilen söz konusu bu durumlar itibarıyla da anlaşılacağı üzere günümüzde gelir ve servet dağılımında oluşan dengesizlikler, diğer bir ifadeyle adaletsizlikler birçok ülke için önemli bir iktisadi ve aynı zamanda siyasi ve sosyal bir sorundur. Çünkü günümüz modern sosyal devlet ilkesini benimseyen ülkeler için ekonomik kalkınma ve milli geliri artırmak öncelikli hedeflerden olduğu gibi aynı zamanda yaratılan gelirin adil bölüşümü ve refahın toplumun geniş kitlelerine yayılması da öncelikli hedefleri içinde yer almaktadır.

Sosyo-ekonomik bir olgu olan gelir dağılımını belirleyen veya etkileyen oldukça farklı faktörler söz konusu olabilmektedir. Bu faktörler iktisadi, sosyal ve siyasi faktörler olarak nitelendirilebilir. Milli ekonomide yaşanan değişiklikler ve politikalar (kamu politikaları, vergi sisteminin yapısı, enflasyon, krizler, bütçe açıkları, devalüasyon, vb), emeğin dağılımı, servetin dağılımı, sosyal kurallar ve düzenlemeler, dünya ekonomisinde yaşanan gelişmeler (küreselleşme, teknolojik değişim gibi), hem kamusal hem de özel transfer ödemelerinin miktarı ve yönetimi, eğitim düzeyi ve sağlık hizmetleri gibi kamusal hizmetlerinin sağlanması ve bunların dağılımı gelirin kişiler, sektörler, bölgeler arasında bölüşümünü etkileyip belirleyebilmektedir (DPT, 2001:69). Piyasada oluşan gelirin dağılımı, toplumun geniş kesimlerine eşit ya da adil olarak yansımadağı için gelirin dağılım şeklini yeniden ve arzu edilen bir biçimde değiştirmek devletin ekonomik fonksiyonları kapsamındadır. Serbest piyasa işleyişi sürecinde oluşan gelir dağılımına birinci dağılım; devletin serbest piyasa mekanizmasının işleyişine mali, ekonomik ve sosyal araçlarıyla müdahaleler etmesi neticesinde oluşan yeni gelir dağılımına da ikincil dağılım veya yeniden dağılım adı verilmektedir (Pehlivan, 2003:372).

2. Yeniden Dağılım (İkincil Dağılım) Sürecinde Maliye Politikasının İşlevi ve Etkileri

Devlet tarafından etki edilen, değiştirilen ya da sebep olunan yeniden dağılım; modern müdahaleci ve sosyal devlet anlayışının bir gereğidir. Gelir dağılımına yönelik politika araçları

genellikle başta maliye politikası olmak üzere ücret politikası, fiyat politikası, gelirler politikası, servet politikası ve eğitim politikası olarak ön plana çıkmaktadır. Söz konusu bu politikaların yanı sıra kayıt dışı ekonominin önlenmesi, toprak reformu, veraset ve özel mülkiyet haklarının sınırlandırılması, bölgelerarası dengesizliği giderme, dış ticaret politikası, para politikası, kamu iktisadi teşebbüs (KİT) politikası, tarım politikası, yatırım-teşvik politikaları ve sosyal güvenlik politikaları gibi daha da detaylandırılmış politikalar da literatürde bulunmaktadır. Belirtilen söz konusu bu politikalar her ne kadar sınıflandırılrsa da uygulamaya alındığında bir bütün olarak işlemektedir.

Çalışmanın bu kısmında birer maliye politikası olan kamu vergilendirme ve harcama politikasının gelir dağılımı yönünden irdelenmesi ve söz konusu bu politikaların gelir dağılımını nasıl etkilediği veya nasıl kontrol ettiği teorik düzeyde ele alınmıştır.

Marjinal fayda yaklaşımına göre fakir kişilerin gelirlerinde meydana gelecek artışlar, zengin olan kişilerin gelirlerinde meydana gelen ilave artışlardan daha fazla fayda sağladığı için gelirin, yüksek gelirli gruptan düşük gelirli grubun lehine olacak biçimde yeniden dağıtılması (ikincil dağılım) maliye politikasının işlevi kapsamındadır. Devlet söz konusu bu durumu; farklı gelir gruplarından farklı seviyelerde vergiler toplayıp yine farklı seviyede transfer veya reel harcamalar ile farklı gruplara aktararak gerçekleştirmektedir. Devlet, maliye politikası aracılığıyla gelirin yeniden dağılımını önce vergilerle daha sonra kamu harcamaları yoluyla değiştirebilmektedir (Aksu, 1993:52). Gelir dağılımı politikasının bir sonucu olarak ortaya çıkan artan oranlı vergileme sistemi aracılığıyla devlet, üst düzey gelirli kişilerden daha yüksek oranda vergi alarak gelir dağılımını düşük düzey gelirli kişilerin lehine olacak şekilde değiştirebilmektedir. Şöyle ki; vergilendirmede üst düzey gelirli gruplardan alınan vergilere daha fazla ağırlık verilerek ve alınan bu vergi gelirleri ile düşük düzey gelirli grupların da faydalanabileceği kamusal mal ve hizmetler sunulduğu zaman gelir dağılımında eşitsizlik azalır. Gelirin artan oranlı olarak vergilendirilmesinin nedenlerinden biri, gelirin azalan marjinal faydasıdır. Diğer bir neden ise üst düzey gelirli gruplar, düşük düzey gelirli gruplara göre kamu faaliyetlerinden daha fazla yararlandıkları ve bu nedenle artan oranlı vergilendirmeye tabi olduklarıdır (Öztürk, 2017:276-278).

Gelirler üzerinden alınan vergilerin yanı sıra harcamalar üzerinden alınan ve gelir dağılımını etkileyen temel vergi kalemleri, Katma Değer Vergisi ve Özel Tüketim Vergisi'dir. Bu vergiler genel olarak mal ve hizmet satın alımı sırasında ödenen vergilerdir. Gelir durumları açısından incelendiğinde bu vergilerin mal ve hizmetlere eşit olarak yansıtılması düşük ya da yüksek gelir gruplarının aynı oranda vergi ödemelerine yol açmaktadır. Dolayısıyla söz konusu bu vergiler gelir dağılımının ve vergi adaletinin zedelenmesine neden olmaktadır. Vergi gelirleri içindeki dolaylı vergilerin oranının artması, gelir dağılımının marjinal tüketim eğilimi yüksek olan grupların aleyhinde değişmesine yol açarken girişimcilere verilen istisna ve muafiyetler gelir dağılımının bu kesimin lehine olacak şekilde sonuçlanmasına neden olmaktadır (DPT, 2001:74). Diğer bir ifadeyle toplam vergi gelirleri içindeki dolaysız vergi gelirlerine oranla dolaylı vergilerin payının yüksek olması, gelir dağılımının geniş kitleler aleyhinde bozulmasına neden olmaktadır.

Devlet, servet dağılımında çok geniş farkların oluşması nedeniyle bozulan gelir dağılımının kısmen düzelmesi için servetler üzerinden de vergi almaktadır. Servet üzerinden alınan vergiler gelir dağılımını iki şekilde olumlu olarak etkileyebilmektedir. Bunlardan birincisi,

gelir dağılımı eşitsizliğinin bir kaynağı olan servet dağılımındaki eşitsizliği kısmen ortadan kaldırmasıdır. İkincisi ise diğer vergilerinin hâsılatını dolaylı olarak artırması biçiminde ortaya çıkmaktadır. Vergi denetiminin yeterli düzeyde olması ve beyanname sisteminin iyi çalışması koşuluyla kapsamı geniş olan kişisel servet vergisi ile bütün servet ve gelir unsurları beyan edileceğinden gelir, kurumlar ve tüketim vergilerinin matrahı da otomatik olarak saptanabilir. Dolayısıyla dolaysız vergilerin gelir dağılımının iyileşmesi açısından etki gücü artabilir (Aktan & Vural, 2002:14-15).

Gelir dağılımı konusunda devletin gerçekleştirdiği harcamaların ağırlıklı olarak hangi gelir gruplarına yönelik olduğu oldukça önem arz etmektedir. Eğer kamu harcamalarından, gelir olarak durumu daha kötü olan gruplar daha çok faydalaniyorsa kamu harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki düzeltici etkisinden söz edilir. Tam aksine ekonomik durumları daha iyi olanlar daha çok faydalaniyorsa kamu harcamalarının gelir dağılımına yönelik bozucu etkisi söz konusu olabilmektedir (Ersezer & Ulutürk, 2004:157). Kamu harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkilerini, reel harcamalar ya da transfer harcamaları olarak sınıflandırmak daha sağlıklı bir analize imkân sağlar. Reel harcamaların gelir dağılımı üzerindeki etkisini, harcamanın parasal tutarına bağlı oluşan gelir aktarımı ve harcama ile ortaya çıkan hizmetten kimlerin faydalandığı belirlemektedir. Reel harcama karşılığında tedarikin kimlerden yapıldığı gelir dağılımının yönünü belirlerken, satın alma sürecinde oluşan fiyat ise gelir dağılımının hangi düzeyde gerçekleştiğini belirlemektedir. Durum böyle iken, gelir dağılımında adaletin sağlanabilmesi için reel harcamaların gerçekleştirildiği tedarik süreçlerinin şeffaf, denetlenebilir ve hesap verilebilir bir yapıya sahip olması gerekmektedir. Bunun başarılması ile hem fiyat adil bir rekabet ortamında oluşacak ve tedarikçiler arasında gelir dağılımı bozulmayacak hem de birim harcamayla daha fazla kamusal mal ve hizmet üretimi sağlanarak toplumsal refah artışının yolu açılmış olunacaktır (Tokatlıoğlu & Selen, 2017:377).

Transfer harcamaları ele alınırsa; bilindiği gibi transfer harcamaları karşılığı olmaksızın yapılan ekonomik, mali ve sosyal nitelikli ödemelerdir. Ekonomik nitelikli transfer harcamaları çoğunlukla ekonomik istikrarı sağlamak ve kaynak dağılımını düzenlemek üzere kullanılmaktadır. Ancak, ekonomik transfer niteliğindeki faiz ödemelerinin gelir dağılımına etkisi, borçlanma faiz oranlarının düzeyine bağlı olarak değişebilmektedir. Çünkü fiyatlar genel düzeyinin istikrarlı olduğu bir konjunktürde yüksek faiz oranları üzerinden borçlanılması gelir dağılımının tahvil sahipleri lehine bozulmasına neden olacaktır. Doğal tekele konu olan özel malların üretimi ve sunumu ile ilgili olarak ekonomik ve mali nitelikli sübvansiyonlar da bulunmaktadır. Doğal tekel kapsamında olan mal ve hizmetlerden yararlananların düşük gelirli olması halinde söz konusu transferlerin gelir dağılımına olumlu etkide bulunacağı söylenebilir (Tokatlıoğlu & Selen, 2017:378-379).

3. Teorik Açından Borçlanma ve Gelir Dağılımı İlişkisi

Borçlanmanın bir iktisat politikası aracı olarak sıklıkla kullanılmaya başlanması, artan borç stokunun etkilerinin ele alınması ihtiyacını beraberinde getirmiştir. Artan borç stokunun, ekonomik büyüme, faiz oranı, özel kesim yatırımları, fiyatlar genel düzeyi, tüketim, gelir dağılımı, ödemeler bilançosu gibi alanlar üzerinde etkisinin bulunduğu yaygın olarak kabul görülen bir durumdur. Buradan hareketle çalışmada öncelikle kamu borçlarının gelir dağılımı ile ilişkisi teorik düzeyde incelenmiş, daha sonra yapılan ampirik çalışmalara yer verilmiştir.

Çalışmanın son kısmında ise kamu borçlarının gelir dağılımı üzerindeki etkisi 10 Avrupa Birliği ülkesi (Geçiş Ekonomileri) örneğinde panel veri analizi yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Modelde gelir dağılımı için temsilen Gini Katsayıları verileri kullanılmış, ayrıca ekonomik büyüme kontrol değişken olarak modele dâhil edilmiştir.

Genel olarak borçlanmanın gelir dağılımı üzerindeki etkisi; borcun sağlandığı kaynağa, borçlanmanın faiz oranlarına, ekonominin enflasyonist veya deflasyonist süreç içinde bulunmasına ve borçlanma belgelerini alan kesimlere göre değişebilmektedir. Ayrıca ülkenin vergi yasalarında belirlenen vergi oranlarının, muafiyet ve istisnaların uygulanmasına, devlet borçlanma belgelerini cazip kılmak amacıyla alacaklılara faiz dışında sağlanan ayrıcalıklara (alacak hakkının garanti edilmesi, piyango ihraç, primli ihraç) göre de değişebilmektedir (Erol, 1992:92). Söz konusu bu etkiler gelir dağılımını doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyerek dağılım üzerinde olumlu ya da olumsuz bir etki oluşturabilmektedir. Dolayısıyla ifade edilen bu hususlar doğrultusunda yola çıkılarak çalışmanın bu kısmında kamu borçlarının gelir dağılımı üzerindeki etkisi, iç borç ve dış borç ayrımı yapılarak daha sağlıklı ve anlaşılır bir analiz yapılmaya çalışılmıştır.

Borçların gelir dağılımı üzerindeki doğrudan etkisi, borçların anapara ve faiz ödemesinin itfası sonucunda doğrudan doğruya gelir transferinin gerçekleşmesi ile oluşmaktadır (Ulusoy, 2017:283). Ancak dış borçlarda, borç verenler ülke dışında yerleşik olan kişi ve kurumlar oldukları için dış borçların gelir dağılımı üzerinde doğrudan bir etkisi ortaya çıkmamaktadır (Bedir, 2007:129). Çünkü dış borçlarda toplum kendi kendine borçlu veya kendi kendine alacaklı değildir. Toplumun tamamı borçlu, yabancı toplumlar ise alacaklıdır. Genel olarak kamu borçlarının dolaylı etkileri ise faiz oranları, enflasyon ve ekonomik büyüme ile bağlantılı olarak ortaya çıktığını ifade etmek mümkündür.

İç borçlanmanın gelir dağılımı üzerindeki etkisi, hem doğrudan hem de dolaylı olarak gerçekleşmektedir. Doğrudan etki; anapara ve faiz ödemesi aşamasında ortaya çıkmaktadır. Şöyle ki; devletin borçlanma senetlerine sahip olmayan kişilerden alınan vergiler, diğer bir ifadeyle vergi ödeme gücüne sahip her kişiden alınan vergiler, borç senetleri sahiplerine anapara ve faiz geliri olarak transfer edilmektedir. Söz konusu bu etki; borçlanma senetlerinin faiz ve vergi oranları ile muafiyet ve istisna gibi devlete borç veren kişilere ve kurumlara sağlanan avantajlara göre farklılık gösterebilmektedir. Vergi ödeyenler ile devlete borç verenler aynı kişiler veya kuruluşlardan oluşması halinde gelir dağılımında herhangi bir adaletsizlik söz konusu olmamaktadır. Ancak, vergi verenler ile borç faizi elde eden kişiler farklı gelir gruplarında yer alıyorsa gelir dağılımı vergi verenlerin aleyhine bozulmaktadır. Dolayısıyla borçlanmanın gelir dağılımını bozmasındaki temel etken vergi sistemidir. Vergi sisteminin devlete borç verenleri ne derece vergilendirdiği asıl önemli faktördür. Bir diğer faktör ise bono ve tahvil sahiplerine ödenen faiz gelirleridir. Söz konusu bu borçlanma senetlerinin faizleri piyasa faizinden ne kadar yüksekse, o derece fazla kaynak transferi gerçekleşiyor demektir. Bu transfer milli gelir dağılımını borçlanma senetlerine sahip olanların lehine bozmaktadır (Ulusoy, 2017:283). Kamu borçları itfasının gelir dağılımı üzerinde oluşturduğu etkiler, sadece kişiler boyutunda kalmaz, özel kesim kurum ve kuruluşlarca alınan borç belgelerinin miktarına göre de değişebilmektedir. Şöyle ki; özel kesim (örneğin; bankalar, sosyal sigorta şirketleri vb.) kuruluşlarının sahipleri genellikle yüksek gelirli grupta bulunan kimselerden oluşmaktadır. Özel kurum ve kuruluşların kamunun borç temin etmesi açısından oldukça önemli bir paya

sahip olmaları nedeniyle gelir dağılımının söz konusu bu kesimlerin lehine bir dağılım gösterebildiğini ifade etmek mümkündür (Erol, 1992:93).

Genel olarak kamu borçlarının gelir dağılımı üzerindeki dolaylı etkisi; faiz oranları, enflasyon ve ekonomik büyüme gibi makroekonomik faktörler ile bağlantılı olarak ortaya çıkmaktadır. Şöyle ki; devlet, gerekli kamu finansman ihtiyacı için borçlanma piyasasına girmesi ile birlikte faiz oranlarında bir yükselme meydana gelebilmektedir. Üretim ekonomisinde faizlerin artması, özel kesimin fon kullanma imkânını daralttığı için yatırım, üretim ve büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye yol açabilmekte ve bu durum ise emeğe olan talebin düşmesine, diğer bir ifadeyle işsizliğin artmasına yol açabilir. Dolayısıyla yüksek faiz, gelirin ücretliler aleyhinde dağılmasına sebebiyet verebilmektedir (Bayraktar, 2009:301). İstihdam yaratmak için üretmek ve yatırım yapmak gerekir ki bunun için de sermaye kullanım bedeli olan faizin düşük ya da alternatif maliyetin düşük olması gerekmektedir. Sermayedarın geliri ya kârdır ki bunun için yatırıma gerek vardır ya da belli bir süreliğine başkasının kullanımına sunup elde etmeye çalışacağı faizdir. Sermayedarın elde edeceği faiz getirisi yatırımdan elde edeceği kâr oranından büyükse borçlanma yatırımların ve üretimin azalmasına, diğer bir ifadeyle reel ekonominin küçülmesine yol açıp bu sebeple enflasyonun ve işsizliğin artmasına, dolayısıyla gelir dağılımı üzerinde olumsuz bir etkiye yol açabilmektedir (Başar, 2004:77). Yani yüksek faiz zenginleri daha zengin, fakirleri de daha fakir eden bir sömürü aracı haline gelebildiği dolayısıyla gelir dağılımında eşitsizliğin artmasına neden olabileceği ifade edilebilir.

İşsizlik ile gelir dağılımı arasında yakın bir ilinti söz konusu olup, yapılan ampirik çalışmalar işsizlik oranlarındaki bir puanlık düşüşün yoksulluk oranında bir puanlık düşüşe neden olduğunu gözler önüne sermektedir. Medyan ücret, ücretlerde standart sapma ve işsizlik oranı gibi işgücü piyasası göstergelerinin yoksulluk ve gelir dağılımı ile yakından ilintili olduğu görülmektedir. Hızlı istihdam artışlarının doğal bir sonucu olarak işsizlik oranlarının azalması gelir dağılımı adaleti açısından iyileştirici etkiler yaratmaktadır. İngiltere için yapılan ampirik çalışmalarda, işsizlik oranında bir puanlık artışın gelir dağılımının en altındaki %20 'lik kesimin gelir payını 0.21 puan düşürdüğü görülmektedir. İşsizlik oranlarında yaşanan bir artış, gelirleri tamamen ya da çoğunlukla ücret türünden olan ve işini kaybeden bireylerin gelirlerini önemli ölçüde azaltacağından gelir dağılımı Ceteris Paribus daha eşitsiz bir duruma gelmektedir (Öztürk, 2017:275- 276).

İstikrarsız bir ekonominin göstergesi olan enflasyon, gelir dağılımı bozan ana faktörlerden biridir. Yüksek oranlı ve sürekli enflasyonun gelir dağılımına yönelik bozucu etkisi, hane halkının satın alma gücünde azalma yaşanarak ortaya çıkmaktadır. Enflasyon nedeniyle düşük ve orta gelirli grupların nominal gelirleri artan oranlı gelir vergilendirmesi nedeniyle daha üst düzeydeki vergi dilimlerine girmekte, fakat söz konusu grupların reel gelirlerinde artış olmadığı halde nominal gelir artışı nedeniyle cari gelir seviyesindeki toplam vergi oranları arttığından vergi yükleri daha da artmaktadır. Bu bağlamda enflasyonun yaşandığı dönemlerde vergi yükü, düşük ve orta gelir grupları üzerinde daha fazla ağırlık kazandığından gelir dağılımı açısından bu kesimler fiyatlar genel düzeyi artışından olumsuz yönde etkilenmektedir (Mutlu, 1994:17). Dar ve sabit gelirli enflasyon nedeniyle zarara uğrarken mal darlığını ve üretim yetersizliğini fırsata çeviren tüccar ve sanayiciler spekülatif yatırımlara yönelerek yüksek oranda gelir kazanırlar. Reel gelir kaybını yaşamak istemeyen kişiler gayrimenkul, altın, döviz ve dayanıklı tüketim mallarına yönelmektedir. Enflasyonist dönemlerde bireylerin ellerinde

para bulundurmaları, mal bulundurmalarına göre dezavantajlı bir durum olmaktadır. Ancak söz konusu mal bulundurmaya yönelik tercih ise kıtlık ve karaborsaya ortam hazırlamaktadır. Terlemeden zenginleşen rantıye kesimi bu tür durumlarda daha fazla boy gösterir hale gelmektedir. Dolayısıyla enflasyon zengini daha zengin fakiri daha fakir hale getirebildiğini ifade etmek mümkündür (Öztürk, 2016:284).

Borçlanmanın gelir dağılımı üzerindeki en önemli dolaylı etkisi ise ekonomik büyüme ile bağlantılı olarak ortaya çıkmaktadır. Süreklilik gösteren kamu borçlarının uzun vadede büyüme hızını azaltabileceği için gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkide bulunabilir. Borç stokundaki artışlar; fonların üretime yönelik yatırımlara yönelmesini engelleyerek yatırım ve istihdam düzeyinde azalmaya neden olacak, dolayısıyla ülkenin gelir düzeyinde düşüş yaşanacaktır (Bedir & Karabulut, 2011:14). Diğer bir ifade ile kamu borçlarına yönelik uygulamaya konulan yüksek oranlı faiz ve bir takım diğer avantajlar, fon kullanımının yatırımlara yönelmesinin önünü keserek ekonomik büyüme ve istihdam üzerinde olumsuz sonuçlara yol açabilmektedir. Bu durum ise ülkenin toplam gelir düzeyinin azalmasına ve gelir dağılımının olumsuz etkilenmesine sebep olabilmektedir.

Klasik iktisatçılara göre ekonomik büyümeyi iten güç tasarruflardır. Yüksek kâr oranları sermaye birikimini, tasarruf ise daha fazla yatırımı sağlar. Tasarruf oranları yatırım düzeyini belirlediği için gelirin kapitalistlerden işçi sınıfına doğru yeniden dağılımı tasarruf oranlarını azaltacak ve bu durumda ekonomik büyüme yavaşlayacaktır. Sonuç olarak büyüme ve gelir dağılımı arasında bir karşılığın meydana gelmesi söz konusu olacaktır. Bu fikir büyük ölçüde Neo-klasik ekol tarafından da kabul edilmiştir. Buna karşın Keynesyen iktisatçılar, gelirin yeniden dağılımının sağlanması sonucunda ekonomik büyümenin gerçekleşeceğini savunurlar. Keynes, eşitlikten uzak olan gelir ve servet dağılımının tam istihdamın sağlanmasına engel olacağını savunmuştur. Keynes'e göre gelirin yeniden dağılımını sağlayacak önlemler, tüketim eğilimini artırarak büyümeyi pozitif olarak etkileyecektir (Oğuş, 2010:3). Kuznets, 1955 yılında yayınladığı makalesi ile gelir dağılımı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin teorik altyapısını oluşturmuş ve ampirik çalışmalarla teorisini desteklemeye çalışmıştır. Kuznets (1955) gelir dağılımı ve büyüme ilişkisini incelediği çalışmasında, ekonomik kalkınmanın ilk evrelerinde kalkınmaya paralel olarak gelir eşitsizliğinin artacağını, daha sonra yavaşlayacağını ve ekonomik kalkınma ilerledikçe gelir eşitsizliğinin azalmaya başlayacağını savunmaktadır. Kuznets'in açıklamaya çalıştığı bu ilişki literatürde "Kuznets Eğrisi", "Kuznets Hipotezi" veya "Ters U Eğrisi" olarak adlandırılmaktadır. Ayrıca Kuznets'e göre sanayi sektöründeki büyüme ile nitelikli işgücünün gelir seviyesinin artması, rant gelirlerini azaltacak ve gelir eşitsizliği üzerinde azaltıcı bir rol oynayacaktır (Kuznets, 1955:10; Bükey & Çetin, 2017:105).

Dış borçlar ilk alındığı dönemde toplam gelirlerde bir artış söz konusu iken geri ödeme hususunda mali bir yük oluşturabilmesinin yanı sıra borcun itfasi ile beraber toplam gelirlerde bir azalma yaşanmaktadır. Bugün kamu harcamalarını finanse etmek için alınan borçlar, gelecek dönemlerde toplanan vergi gelirleriyle ödenmesi söz konusu olmaktadır. Dış borç alınarak yapılan kamu harcamalarından yararlanan kişilerle vergi ödeyip borç servisini karşılayanların farklılığı ölçüsünde borçlanma, geliri yeniden dağıtacaktır. Alınan dış borç, toplumun geniş kesimini oluşturan alt ve orta gelirli olanların yararlandığı kamu harcamalarının finansmanında kullanıldığı sürece gelir dağılımına iyileştirici etki yapacaktır. Ayrıca, borçlanmanın yanında vergi sisteminin yapısı da (kimlerin vergi yükümlüsü olduğu) gelir dağılımı açısından büyük

önem taşımaktadır (Ulusoy, 2017:289). Diğer bir ifadeyle dış borç kaynaklı mali yüklerin, bireyler arasındaki dağılım şekli ve etkileri gelir dağılımı açısından oldukça önem arz etmektedir. Diğer yandan borç yükünün bir sonraki kuşağa transfer edilmesi, kuşaklar arası gelir dağılımını etkileyerek gelir dağılımının gelecek kuşaklar aleyhine bozulmasına neden olabilir. Hansen'ne göre kamu borcu bir kez meydana geldikten sonra gerçekleştirilen borçlanma hangi amaca yönelik olursa olsun, borcun istihdam ve gelir dağılımı üzerindeki etkileri kendini gösterecektir (Şeker, 2006:86).

4. Literatür

Kamu borçlarının gelir dağılımı üzerinde olumsuz bir etki oluşturduğu kanaati yaygın olsa da, toplam kamu borcu/GSYİH oranının gelir dağılımını hangi yönde (pozitif veya negatif) etkilediği veya etkinin şiddeti hususunda ya da doğrudan borcun etkileriyle ilgili çok az sayıda teorik ve ampirik çalışmalara ulaşılmıştır. Yapılan çalışmalarda daha çok kamu borçlarının (iç ve dış borçlar); faiz oranları, yatırımlar, ekonomik büyüme ve enflasyon gibi makroekonomik değişkenler üzerindeki etkileri üzerine yoğunlaştığı tespit edilmiştir.

Gelir dağılımının diğer ekonomik gelişmelerle ilişkisinin bilinmesi, özellikle borç-ekonomik büyüme modelleri ile devletlerin öncelikli politikalarından biri olan ekonomik büyümenin gelir dağılımı ile ilişkisinin incelenmesi oldukça önem arz etmektedir. Kuznets, 1955 yılında yayınladığı makalesi ile gelir dağılımı ve büyüme arasındaki ilişkinin teorik altyapısını oluşturmuş ve ampirik çalışmalarla teorisini desteklemeye çalışmıştır. Ekonomik büyüme ile gelir dağılımını ilişkilendiren Kuznets Hipotezi dikkate alınarak söz konusu bu çalışmanın modelinde ekonomik büyüme kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Bu bağlamda borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki etkileri inceleyen çalışmalar da söz konusu bu çalışma açısından önem arz etmekte ve borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini inceleyen ampirik çalışmalar önemsenerek literatürde bulunan çalışmalara da yer verilmiştir.

Jong & Dutt (1996) tarafından Post-Keynesyen bir yaklaşım çerçevesinde geliştirilen dinamik model çerçevesinde kamu borcunun gelir dağılımı üzerindeki etkileri incelenmiştir. Yazarlar kamu borcunun gelir dağılımı üzerindeki kesin etkilerini, muhtemelen kamu borcundaki artışın nedenlerine ve bu nedenlerin böylesi genişletici etkiler yaratıp yaratmadığına bağlı olduğunu ileri sürmüşlerdir. Nitekim kamu borcundaki bir artışın ekonomi üzerindeki olası genişletici etkisinin çalışanların gelirini arttırabilecekken, kesin etkiler kamu borcu artışının hangi koşullar altında gerçekleştirildiğine bağlı olarak değişebileceğini tespit etmişlerdir.

Bedir & Karabulut (2011) tarafından Türkiye de 1963-2007 yılları arasında iç borç ile gelir dağılımı arasındaki ilişki teorik düzeyde incelenmiştir. Yapmış oldukları çalışmalarının sonuçlarına göre borçlanma oranlarında olumlu durumların görüldüğü dönemlerde Gini katsayısında bir azalma; buna karşılık olumsuz durumların görüldüğü dönemlerde ise Gini katsayısında bir yükselişin meydana geldiği sonucuna varılmıştır.

Salti (2015) tarafından panel veri analizi yöntemi kullanılarak 1990-2007 döneminde 120 ülkede kamu iç borcu ve gelir dağılımı arasındaki ilişki incelenmiştir. Yazar, çalışmada kamu borcu kompozisyonunun gelir eşitsizliğinin kalıcı ve anlamlı bir belirleyicisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu nedenle iç borç politikasının refah üzerindeki etkilerinin dikkate alınarak uygulanması gerektiğini ileri sürmüştür.

Ertekin (2018) tarafından Emirmahmutoğlu- Köse nedensellik testi kullanılarak aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 17 OECD ülkesinin 2004-2015 yılları arasındaki kamu borçları ile gelir dağılımı arasındaki ilişki test edilmiştir. Çalışmada borçlanma ile gelir dağılımı arasındaki ilişkinin çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Arslan (2019) tarafından Türkiye'nin kamu borçları ile gelir dağılımı arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada öncelikle kamu borçlanmasının 2000'li yıllardaki seyri hakkında bilgi verilmiştir. Ayrıca gelir eşitsizliğinin ne yönde ilerlediği ve hangi faktörlerin etkisinin azalıp arttığı, gelir dekompozisyonu yöntemi ve ilgili veriler kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada kamu sektörünün 2000'li yıllar boyunca borçlanma talebindeki ve reel faiz oranındaki azalma ile hanehalklarının gelirinde finansal gelirin payının azalması aynı anda gerçekleştiği tespit edilmiştir. Dolayısıyla kamu borçlarındaki bir azalmanın gelir dağılımını iyileştirebildiği sonucuna varılmıştır.

Marcihionne & Parekh (2014) tarafından panel veri analizi yöntemi kullanılarak 1994-2010 dönemi arasında 27 ülkede ekonomik büyüme, borçlanma ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki incelenmiştir. Yazarlar, çalışmaları sonucunda gelir eşitsizliğinin yüksek olduğu ülkelerin daha düşük borç oranı eşik noktalarına sahip olduklarını ve bu nedenle bu ülkelerdeki borç oranlarındaki artışın büyümeyi azalttığını tespit etmişlerdir. Ayrıca daha adil gelir dağılımına sahip ülkeler mali açıdan güçlü hükümetler tarafından yönetildiklerinde daha fazla ekonomik büyümeye sahip olurken, adil olmayan gelir dağılımına sahip olan ülkeler yüksek düzeyde kamu borcuna sahip olduklarını ortaya çıkarmışlardır.

Sanyal & Ehlen (2017) tarafından ABD federe devletleri için 1987-2011 dönemi arasındaki kamu borcu, gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Yazarlar, çalışmada Bayesyen bir yaklaşım çerçevesinde oluşturdukları modelleri sonucunda, hem kamu borcunun hem de gelir eşitsizliğinin kişi başı milli gelir üzerinde negatif etkilerle sahip olduğunu tahmin etmişlerdir.

Barro (2000) tarafından yapılan “ gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme” adlı çalışmada yazar, Gini katsayısının ekonomik büyümeyi etkilediğini işaret etmekle birlikte, fakir ülkelerde gelir eşitsizliği ne kadar fazlaysa, ekonomik büyüme üzerinde o kadar büyük bir atalet neden olacağını, zengin ülkelerde ise eşit gelir dağılımının ekonomik büyümeyi arttıracaklarını ileri sürmüştür. Ancak tüm ülkeler çerçevesinde ulaştığı sonuç ise gelir eşitsizliğinin büyüme oranı ve yatırım üzerinde az bir etkisi olduğudur.

Glasberg & Ward (1993) tarafından (EKK) yöntemi kullanılarak 43 gelişme sürecinde bulunan ülkenin 1973-1985 yılları arasındaki dış borç ile ekonomik büyüme ilişkisi analiz edilmiştir. Yapılan analizin sonuçlarına göre dış borçların söz konusu dönem için ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna varılmıştır.

Cohen (1993) tarafından (EKK) yöntemi kullanılarak Afrika'nın 1973-1992 yılları arasındaki dış borçlarının ekonomik büyümeye üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Analizin sonucu göre dış borçların ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna varılmıştır.

Ulusoy & Küçükkale (1996) tarafından Granger nedensellik testi kullanılarak Türkiye'de 1950-1992 yılları arası veriler esas alınarak dış borçların büyüme üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Analizin sonucunda, Türkiye'deki toplam dış borcun ekonomik büyümeyi negatif olarak etkilediği sonucuna varılmıştır.

Chowdhury (2001) tarafından panel veri analizi kullanılarak 25 orta gelirli ülkenin ve 35 aşırı borçlu fakir ülkenin 1982-1999 yılları arasına ait veriler kullanılarak dış borç ile büyüme ilişkisi incelenmiştir. Ampirik çalışmanın sonucuna göre dış borçlanmanın ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etki oluşturduğu sonucuna varılmıştır.

Were (2001) tarafından (EKK) yöntemi kullanılarak Kenya'nın 1970-1995 dönemine ait dış borçlardaki artışın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre dış borçların ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna varılmıştır.

Hansen (2001) tarafından regresyon analizi kullanılarak gelişme sürecinde olan 54 ülkenin 1974-1993 dönemine ait veriler ışığında dış borç artışının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Yapılan ampirik analizin sonucuna göre dış borç stoku ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin negatif olduğu sonucuna varılmıştır.

Abu Bakar & Hassan (2008) tarafından VAR modeli kullanılarak Malezya'nın 1970-2005 yılları arası verileri esas alınarak dış borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi test edilmiştir. Analizin sonuçlarına göre kamu dış borçlanması ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönde etki oluşturduğu ve toplam dış borçlardaki % 1'lik artışın uzun vadede ekonomik büyüme üzerinde % 1,29 oranında bir artış yaratacağı sonucuna varılmıştır.

Çiçek vd. (2010) tarafından birim kök testi, yapısal kırılma testi ve regresyon analizi yardımıyla Türkiye'nin 1991-2009 dönemine ait iç ve dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre iç borç stokunda bir birimlik artışın GSYİH' da bir birimlik artışa yol açarken dış borç stokunda bir birimlik artışın ise GSYİH' da bir birimlik azalışa yol açtığı sonucuna varılmıştır.

Ceylan & Durkaya (2011) tarafından Doğrusal Engle Granger eşbütünlüşme Threshold AutoRegressive (TAR) ve M-TAR eşbütünlüşme modelleri uygulanarak Türkiye'nin 1987-2007 yılları arası veriler esas alınarak dış borçlanmanın ekonomik büyüme ile ilişkisi analiz edilmiştir. Analizin sonucunda; iç borçlanma ile ekonomik büyümenin eşbütünlüşük, dış borç stoku ile büyüme arasında ise uzun dönemde asimetric bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

5. Veri ve Yöntem

Bu çalışmada 2007-2017 döneminde 10 Avrupa Birliği (AB) ülkesinin (Bulgaristan, Çekya, Macaristan, Estonya, Litvanya, Polonya, Romanya, Letonya, Slovakya, Slovenya) kamu borçları ile gelir dağılımı arasındaki uzun dönemli ilişki ve nedensellik analiz edilmiştir. Ayrıca çalışmada ekonomik büyüme, diğer bir ifadeyle gayri safi milli hâsıla' nın (GSMH) yıllık büyüme oranı kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan verilerin seçimi, çalışmanın amacı ile teorik ve ampirik literatür esas alınarak yapılmıştır.

Çalışmanın örneklemini olan AB içindeki 10 geçiş ekonomisi ülkeleri, 1990'lı yıllarda merkezi planlamayı terk ederek piyasa ekonomisine geçen eski sosyalist ülkelerdir. Söz konusu bu ülkeler, birliği oluşturan diğer ülkelere göre ekonomik olarak arzu edilen seviyede değildirler. Bu ülkeler, Avrupa Birliği standartlarını yakalamak için birçok sosyoekonomik reform yapmışlardır. Bu bağlamda geçiş ekonomileri deneyimlerinden faydalanmak ve yapılan reformlarının etkilerini incelemek amacıyla söz konusu bu ülkeler çalışmanın örneklemini olarak tercih edilmiştir.

Çalışmada kullanılan değişkenler Tablo 1’de sunulmuştur. Tabloda sunulan değişkenlere ait veriler Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat) ve Dünya Bankası (World Bank) veri tabanından sağlanmıştır. Çalışmada gelir dağılımını temsilen Gini Katsayısı değişkeni açıklanan değişken, gelir dağılımı üzerindeki etkisi ölçülen kamu borçları açıklayıcı değişken ve ekonomik büyüme kontrol değişken olarak kullanılmıştır. Burada belirtilmesi gereken durum; kullanılan Gini katsayıları yıllık olarak hesaplanan değerlerden oluşmasıdır.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenler (Devamı diğer sayfada)

Değişkenin Adı	Sembolü	Kaynağı
Kamu Borçları	BORC	Eurostat (2019a)
Gelir Dağılımı/ Gini Katsayısı	GINI	Eurostat (2019b)
Ekonomik Büyüme	EBUY	World Bank (2019)

6. Ekonometrik Metodoloji

Bu çalışmada Panel Veri Analizi (PVA) yöntemi uygulanarak 10 AB ülkesinde (geçiş ekonomileri) kamu borçları ve ekonomik büyüme ile gelir dağılımı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin var olup olmadığı, var ise bir ilişki, söz konusu bu ilişkinin yönü ve şiddeti ölçülüp değerlendirilmeye çalışılmıştır. Başka bir ifadeyle PVA yöntemi kullanılarak sözü edilen ülkelerde kamu borçlarının gelir dağılımı üzerindeki olası etkisi tespit edilmeye çalışılmış olup, ekonomik büyüme ise çalışmada kontrol değişken olarak kullanılmıştır.

Panel veri yönteminin son zamanlarda daha sık uygulandığı görülmektedir. Panel veri yönteminin daha sık tercih edilmesinin sebebi; söz konusu bu yöntemde hem yatay kesit boyutu hem de zaman boyutu olmak üzere iki boyutun da bulunmasıdır. Panel veri analizinde farklı kesitlere ait zaman serilerinin birleştirilmesiyle gözlem sayısı ciddi bir şekilde artırılabilir. Diğer bir ifadeyle yatay kesit boyutunun (N), zaman boyutunun ise (T) olduğu bir veri setinde toplam (N X T) boyutunda gözlem sayısı elde edilebilmektedir. İki boyutun da aynı anda kullanılması daha çok bilgiyi kullanmayı ve serbestlik derecesinde artış imkânı sunmaktadır. Gözlem sayısındaki artış, ölçülen ilişkiye daha fazla değişkenlik katarak çoklu doğrusal bağıntı problemini ortadan kaldırmaktadır (Arı & Zeren, 2011:41).

Çalışmada panel verilerin zaman serisi özelliklerini incelemek amacıyla öncelikle Maddala & Wu (1999) ile Im vd. (2003) panel birim kök testleri uygulanmış, akabinde Kao (1999) eş bütünleşme testi ile panel FMOLS testi uygulanarak değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki analiz edilmiştir. Son aşamada ise değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini incelemek amacıyla Dumitrescu-Hurlin (2012) nedensellik testi uygulanmıştır. Öncelikle ampirik incelemede uygulanan testlere yönelik bilgi verilmiş, akabinde testlerin sonuçları değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Teorik ve ampirik literatür esas alınarak FMOLS testi sonucuna göre değişkenler arasındaki beklenen olası etkiler Tablo 2’de verilmiştir. Söz konusu tabloya göre kamu borçlarının gelir dağılımı eşitsizliğini artırması beklenirken ekonomik büyümenin ise gelir dağılımı eşitsizliğini azaltması beklenmektedir.

Tablo 2: Değişkenler, Değişkenlerin Kısaltmaları ve Beklenen İşaretleri

Değişkenin Adı	Değişkenin Kısaltılması	GINİ Katsayısı Üzerindeki Beklenen Etkisi
Kamu Borçları	BORC	(+)
Ekonomik Büyüme	EBUY	(-)

7. Ampirik Sonuçlar

Bu çalışmada sadece bir modelin ölçümü yapıp değerlendirilmiştir. Modelde bağımlı değişken olarak gelir dağılımı (GINI), bağımsız değişken olarak kamu borçları (BORC), kontrol değişken olarak da ekonomik büyüme (EBUY) kullanılmıştır. Modelde kamu borçları ve ekonomik büyümenin GINI üzerindeki olası etkileri analiz edilmiştir. Model aşağıdaki denklemde (denklem 1) sunulmuştur.

$$\text{Model: } GINI_{2it} = \alpha it + \beta_1 BORC_{it} + \beta_2 EBUY_{it} + u_{it} \quad (1)$$

7.1. Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Serilerin durağan olup olmadığını tespit etmek için panel birim kök testleri uygulanmakta ve bu nedenle çalışmada Maddala & Wu (1999) ile Im vd. (2003) panel birim kök testleri uygulanarak serilerin durağanlığı sınanmıştır.

Maddala & Wu (1999)'da (denklem 2)'ye göre birim kök vardır hipotezi test edilmektedir;

$$P\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \log(\pi_i) \sim X_{2N}^2 \quad (2)$$

Tablo 3'te birim kök testi sonuçları verilmiştir. Birim kök testi sonuçlarına göre serilerin birinci farkları alındığında durağan hale geldikleri belirlenmiştir.

Tablo 3: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Sabitli							
	Im, vd.				Maddala & Wu			
	Seviye		Birinci fark		Seviye		Birinci fark	
	T ist	Olas	T ist	Olas	T ist	Olas	T ist	Olas
BORC	-0,25832	0,3981	-1,49581*	0,0674	27,7140	0,1163	29,1074*	0,0857
EBUY	-0,29366	1,00	-18,3393***	0,000	26,8395	1,00	176,364***	0,000
GINI	-0,62113	0,2673	-5,14068***	0,000	26,7355	0,1429	65,1768***	0,000

Not: *, **, ***sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

7.2. Panel Eşbütünleşme ve Panel FMOLS Testi Sonuçları

Çalışmanın bu kısmında Model'in panel eşbütünleşme ve FMOLS testlerinin sonuçları tablolar biçiminde sunulmuş ve elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir.

7.2.1. Kao (1999) Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Seriler arasındaki uzun dönemli bir ilişkinin varlığını belirlemek için panel eşbütünleşme testleri uygulanmaktadır. Modelde kullanılan bütün serilerin durağan olması şartıyla panel eşbütünleşme testleri uygulanabilmektedir. Bu bağlamda çalışmanın modelinde kullanılan değişkenler tamamen birinci seviyede durağan biçime geldiği için çalışmada eşbütünleşme testinin uygulanmasında herhangi bir sorun görülmemektedir.

Kao eşbütünleşme testi (1999), regresyondan elde edilen kalıntılara DF/ADF testi uygulayan bir panel eşbütünleşme testidir.

Kao tarafından geliştirilen DF tipindeki testler aşağıdaki modelin (denklem 3) tahmin edilen kalıntılardan hesaplanabilir:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + u_{it} \quad (3)$$

Kao (1999)'a göre eşbütünleşme testine bağlı artıklar aşağıdaki (denklem 4) denklemde belirtildiği gibidir;

$$u_{it} = \rho u_{it-1} + v_{it} \quad (4)$$

Burada u_{it} , (3) numaralı denklemlerde elde edilmiş artıklardır.

$$\hat{e} = \rho \hat{e}_{it-1} + \sum_{j=1}^p \varphi_j \Delta \hat{e}_{it-j} + v_{itp} \quad (5)$$

Denklem 5'e göre bu testin sıfır hipotezi ile alternatif hipotezi şu şekildedir:

$H_0: \rho = 1$ seriler arasında eşbütünleşme yoktur.

$H_a: \rho < 1$ seriler arasında eşbütünleşme vardır.

Modelde yer alan kamu borçları ve ekonomik büyüme ile gelir dağılımı değişkenleri arasında uzun dönemli ilişkinin olup olmadığı Kao eşbütünleşme testi uygulanarak araştırılmış ve testin sonuçlarına Tablo 4'te yer verilmiştir. Yapılan eşbütünleşme testi sonucuna göre değişkenler arasında eşbütünleşme vardır hipotezinin geçerli olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4: Kao Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Devamı diğer sayfada)

Model: $GINI_{2it} = \alpha_{it} + \beta_1 BORG_{it} + \beta_2 EBUY + u_{it}$		
	T. istatistiği	Olasılık
ADF	1,951581**	<u>0,0255</u>
Artık Varyansı	1,485776	
Heteroskedisite Tutarlı Varyans	1,176704	

Not: *, **, *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

7.2.2. Panel FMOLS Testi Sonuçları

Uzun dönemde değişkenler arasındaki ilişkilerin katsayıları ve yönü Panel FMOLS ile tahmin edilmiştir. Test sonuçlarına Tablo 5’de yer verilmiştir:

Tablo 5: Panel FMOLS Testi Sonuçları

Model: $GINI_{2it} = \alpha_{it} + \beta_1 BORG_{it} + \beta_2 EBUY_{it} + u_{it}$			
Kullanılan Değişkenler	Katsayı	T. istatistiği	Olasılık
BORG	0,073198 **	0,994952 0,994952	0,0225
EBUY	-0,025026 **	-0,203379	0,0393
EBUY		-0,203379	

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 5’teki test sonuçları incelendiğinde, bağımsız değişken olan kamu borçları ile bağımlı değişken olan gelir dağılımı (Gini katsayısı) arasında %5 düzeyinde anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki söz konusudur. Diğer bir ifadeyle borçlanmada meydana gelen bir artış Gini katsayısı değerinde bir artışa neden olduğu dolayısıyla borçlanmanın gelir dağılımında eşitsizliği arttırdığı ifade edilebilir. Çünkü Gini katsayısı; 0 (sıfır) ile 1 (bir) değer aralığında 0’a yaklaştıkça gelir dağılımında eşitsizliğin azaldığını, 1’e yaklaştıkça da gelir dağılımında eşitsizliğin arttığını gösterir. Bu bağlamda borçlanmada meydana gelecek bir azalmanın gelir dağılımı eşitsizliğinde bir azalmaya yol açabileceği de ifade edilebilir. Borçlanmanın Gini katsayısını pozitif etkilemesinin nedenlerinden biri; tasarruf eğilimi düşük alt ve orta gelir grubunda yer alan kişilerden, bir diğer ifadeyle ödeme gücü bulunan her bireyden sağlanan vergilerin, kamu borç senetlerine sahip yüksek gelir grubundaki kişilere faiz gideri olarak transfer edilmesiyle gerçekleşen olumsuz bir etki olduğu ifade edilebilir. Ayrıca kamu borçlarında görülen artışın reel faiz oranlarını arttırıp yatırımların azalmasına neden olması, dolayısıyla ekonomik büyümenin yavaşlaması, istihdamın düşmesi ve enflasyonist sonuçların oluşması gibi etkiler ile dolaylı olarak gelir dağılımını olumsuz etkilediği ifade edilebilir.

Kontrol değişken olan ekonomik büyüme ile bağımlı değişken gelir dağılımı (Gini Katsayısı) arasında % 5 düzeyinde anlamlı ve negatif yönlü bir ilişkinin söz konusu olduğu tespit edilmiştir. Yani, ekonomik büyümede meydana gelen bir artış Gini katsayısı değerinde bir azalışa yol açtığı (sıfır’a yaklaştırdığı), diğer bir ifadeyle ekonomik büyümenin gelir dağılımındaki eşitsizliği azalttığı ifade edilebilir. Söz konusu bu sonuç Kuznets (1955) Hipotezini doğrular niteliktedir. Kuznets (1955) büyüme ile gelir dağılımı ilişkisini incelediği çalışmasında; ekonomik kalkınmanın ilk evrelerinde kalkınmaya paralel olarak gelir eşitsizliğinde artışın söz konusu olacağını, akabinde bunun yavaşlayacağını ve ekonomik kalkınma sağlandıkça gelir eşitsizliğinde azalmanın başlayacağını ileri sürmektedir.

7.3. Dumitrescu & Hurlin (2012) Panel Nedensellik Testi Sonuçları

Nedensellik testleri iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığını ve yönünü sınamak için uygulanmaktadır. Bu ilişki tek yönlü olabildiği gibi çift yönlü de olabilmektedir. Granger nedensellik testinin heterojen paneller için genişletilmiş bir versiyonu olan Dumitrescu

& Hurlin (2012)'de serilerin durağan olması şartı aranmaktadır. Bu testte heterojenlik dikkate alınmaktadır. Dengesiz panel veri setlerinde bile etkin sonuçlar çıkarabilmesi $N > T$ veya $T < N$ olduğunda da testin uygulanabilmesi, panelde kullanılan örneklem (ülke, şehir vb.) arasında da yatay kesit bağımlılığına izin vermesi Dumitrescu ve Hurlin panel nedensellik testinin avantajlarını oluşturmaktadır.

Dumitrescu & Hurlin (2012) nedensellik testinde hipotezler aşağıda belirtilmiştir;

$H_0: \beta_i = 0 \quad \Lambda_i = 1, \dots, N$ için tüm yatay kesitlerde değişkenler arası nedensellik ilişkisi yoktur.

$H_1: \beta_i = 0 \quad \Lambda_i = 1, \dots, N1$

$\beta_i \neq 0 \quad \Lambda_i = N1 + 1, N1 + 2, \dots, N$ için bazı yatay kesitlerde (en az bir birimde) değişkenler arası nedensellik ilişkisi vardır.

Çalışmada değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Dumitrescu & Hurlin (2012) nedensellik testi uygulanarak test edilmiştir. Nedensellik testinin yapılması sürecinde değişkenlerin durağan olması şarttır. Dolayısıyla değişkenlerin birinci dereceden farkı kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik testi sonuçlarına Tablo 6'da yer verilmiştir:

Tablo 6: Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik Testi Sonuçları

Model: $GINI_{2it} = \alpha_{it} + \beta_1 BORG_{it} + \beta_2 EBUY_{it} + u_{it}$		
Değişkenler	K=1	
	Z_N^{HNC}	Olasılık
EBUY-GINI	0,98093	0,3266
GINI-EBUY	1,58614	0,1127
BORG-GINI	4,92774***	8,E-07
GINI-BORG	2,01560**	0,0438
BORG-EBUY	3,31222***	0,0009
EBUY-BORG	2,07721**	0,0378

Not: ***, **, * sırasıyla % 1, % 5 ve % 10 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 6'daki nedensellik testinin sonuçlarına göre, kamu borçları ile gelir dağılımı (Gini katsayısı) arasında ve kamu borçları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü ve anlamlı bir nedensellik ilişkisi söz konusudur. Diğer bir ifade ile borçlanmada meydana gelen bir değişimin gelir dağılımında bir değişime yol açtığı, aynı şekilde gelir dağılımındaki bir değişimin de borçlanma oranında bir değişime yol açacağı, yine borçlanmadaki bir değişimin büyümede bir değişime yol açacağı, büyümedeki bir değişimin de borçlanmada bir değişime neden olacağı ifade edilebilir. Ekonomik büyüme ile gelir dağılımı (Gini katsayısı) arasında ise herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilmemiştir. Diğer bir ifade ile büyümede meydana gelen bir değişimin gelir dağılımında bir değişime yol açmadığı ifade edilebilir. Dolayısıyla Dumitrescu & Hurlin (2012) panel nedensellik testinin söz konusu bu sonucuna göre borçlanılan kaynakların, reel ve yatırım harcamalarında kullanılarak üretim ve istihdamın yaratılması ile

gelir dağılımında adaleti sağlamak için yapılan bir takım sosyal amaçlı transfer harcamalarında kullanılması, gelir düzeylerinde iyileşme oluşturarak gelir dağılımını olumlu etkileyeceği ifade edilebilir. Fakat borçlanılan kaynakların bütçe açıklarının giderilmesinde, cari harcamalarda kullanılmasında ve faiz giderlerinin finansmanında kullanılması durumunda gelir dağılımının olumsuz etkileneceği söylenebilir.

Testin sonuçları esas alınarak borçlanma ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisine de değinmek gerekirse; devletin tasarruf hacminin düşük olması nedeni ile ekonomik büyümeyi sağlayabilmesi için borçlanabildiği veya tasarruf hacmi yüksek olduğu için borçlanma oranının düşük olduğu ifade edilebilir.

8. Sonuç

Dünya genelindeki tüm toplumlar için hem ekonomik hem de sosyal boyutuyla oldukça önem arz eden problemlerden biri gelir dağılımındaki adaletsizlik sorunudur. Sosyal devlet anlayışını benimseyen toplumlarda ekonomik kalkınma ve milli gelir artışını sağlama amacından ziyade, yaratılan gelirin üretim faktörleri arasında adil bölüşümünü sağlamak ile beraber refahın geniş kitlelere yayılmasını sağlamakta öncelikli amaçlardan biri olarak kabul edilmektedir. Devletin, adaleti sağlayabilmesi ve refahı geniş kitlelere yayabilmesi için serbest piyasada doğal olarak oluşan birincil dağılıma müdahale etmesi kaçınılmaz olarak görülmektedir. Adil bir gelir dağılımı gerçekleştirmek amacıyla devlet ekonomiye müdahalede bulunarak gelirin yeniden dağılımını sağlayabilmektedir. Devlet müdahalesi ile gerçekleştirilen bu dağılım politikasına çalışmanın teori kısmında da ifade edildiği gibi ikincil dağılım politikası denilmektedir.

Devletin uyguladığı ekonomik ve sosyal politikaların gelir dağılımı üzerindeki olası etkileri, devletin öncelikli amacına göre farklılık gösterebilmekte ve gelir dağılımı üzerinde olumlu ya da olumsuz olabilmektedir. Gelir dağılımı eşitsizliğini olumlu ve/veya olumsuz etkileyen çok sayıda faktör vardır. Söz konusu bu faktörlerden biri de kamu borçlarıdır. Devletin ekonomik ve sosyal hayattaki görev ve fonksiyonlarının artmasına paralel olarak kamu harcamalarında da süreklilik gösteren artışlar söz konusu olmaktadır. Artan kamu harcamalarını finanse etmede vergilerin yetersiz kalması durumunda, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler emisyon, özelleştirme ve borçlanma gibi alternatif kaynaklara yönelebilmektedirler. Dolayısıyla borçlanma başlangıçta sadece olağanüstü dönemler yaşanıldığı zaman başvuru olan ekonomik bir kaynak iken günümüzde gerek gelişmiş olan gerekse de gelişmekte olan ülkelerin olağan harcamalar için de yöneldiği ekonomik bir kaynak olmuştur. Kamu kesimi açıklarındaki artışlara paralel olarak kamu borçlarında da artış seyri izlenmektedir.

Kamu kesiminin piyasadaki yüksek faiz oranları üzerinden borçlanması ile özel kesimin fon kullanma imkânlarını kısması, yatırımları, üretimi ve büyüme hızını azaltmakta, istihdamı azaltmakta, reel ekonomiyi küçültmekte, dolayısıyla gelir dağılımı üzerinde dolaylı olarak olumsuz bir etki yaratabilmektedir.

Bu çalışmada kamu borçlarının gelir dağılımı üzerindeki olası etkilerinin ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Çalışmada panel veri analizi yöntemini kullanarak 10 Avrupa Birliği ülkesinde (geçiş ekonomileri) 2007-2017 dönemine ilişkin kamu borçları ve ekonomik büyümenin gelir dağılımı üzerindeki etkisi test edilmiştir. Panel veri analizinde, birim kök

testleri, panel eşbütünleşme testi, panel FMOLS testi, panel nedensellik testi kullanılmıştır. Yapılan çalışmanın sonucunda kamu borçları ile Gini Katsayısı arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir. Kontrol değişken olan ekonomik büyüme ile Gini Katsayısı arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

Gelir dağılımında adaletin sağlanmasına yönelik borçlanma politikası önerileri şu şekilde sıralanabilir:

- Kamu borçlarında meydana gelen sürekli artışlar, reel faiz oranlarını yükselmesine, yatırımların azalmasına, dışlama etkisine ve borçların sürdürülemez hale gelmesine yol açmaktadır. Bu durumlar ise ekonomik büyümenin yavaşlamasına, istihdamın düşmesine ve yüksek enflasyona yol açarak gelirlerin reel olarak düşmesine ve dolaylı olarak gelir dağılımının olumsuz etkilenmesine yol açmaktadır. Dolayısıyla devlet düşük faizli ve enflasyonist etkilerinin daha az olduğu uzun vadeli borçları tercih etmesinin faydalı olabileceği ifade edilebilir.
- Borçlanılan kaynaklar bütçe açıkları, bir takım cari harcamalar ve röfinansman kredilerinde kullanılması durumunda alt ve orta gelir grubunda bulunan kişilerden üst gelir grubunda bulunan kişilere doğru sürekli ve doğrudan bir kaynak transferi gerçekleşecektir. Şöyle ki; tasarruf eğilimi yüksek üst gelirli kişilerden kamu borçlanma senetlerine sahip olanlar, söz konusu senetlerin faiz getirisinden faydalanıp gelirlerini biraz daha arttırabilirken, tasarruf eğilimi düşük ve tüketim eğilimi yüksek olan alt ve orta gelir grubundaki kişiler vergiler üzerinden borçlanmanın maliyetini, diğer bir ifadeyle faiz giderini finanse ederler. Bu durum ise gelir dağılımındaki eşitsizliği daha da arttırmaktadır. Bu durumun önüne geçilmesi için kamu vergi gelirleri içindeki dolaylı vergiler ile stopaj oranlarının azaltılmasının faydalı olacağı ifade edilebilir. Diğer bir ifadeyle vergilendirmede adalet ilkesi esas alınarak dolaysız ve beyana dayalı vergi gelirleri oranının arttırılmasının gerektiği ifade edilebilir. Çünkü gelir ve servet üzerinden alınan vergilerin oransal düşüklüğü, bütçe finansmanında zenginlerin de fakirinde eşit olarak ödediği dolaylı vergileri ön plana çıkarmaktadır.
- Kamu borçlanması yoluyla elde edilen kaynakların cari harcamalarda ya da bütçe açıklarının finansmanında kullanılması yerine, ekonomik büyümeyi ve istihdamı arttıracak yatırım alanlarında kullanılması gelir dağılımında eşitsizliğin azalması veya gelirin daha adil bir dağılım göstermesi için faydalı olabileceği ifade edilebilir. Böylece hem borçlar kendi kendini finanse edebilecek hem de geri ödeme aşamasında gelir dağılımı ile beraber bir takım ekonomik faktörlerin olumsuz olarak etkilenmesinin önünün kesilebileceği söylenebilir.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı

Çalışmanın yazarları olarak makaleye eşit oranda katkı sağlamış olduğumuzu beyan ederiz.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmanın sonuçları veya yorumları etkileyebilecek herhangi bir maddi veya diğer asli çıkar çatışması olmadığını beyan ederiz.

Kaynakça

- Aksu, Ö. A. (1993). Gelir ve servet dağılımı. İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- Aktan, C. C. & Vural, İ. Y. (2002). Makro ekonomik politikalar, gelir dağılımı ve yoksulluk. Hak-İş Konfederasyonu Yayınları.
- Arı, A. & Zeren, F. (2011). CO2 emisyonu ve ekonomik büyüme: Panel veri analizi. Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18(2), 37-47.
- Arslan, F. (2019). Public debt and income inequality in Turkey. Journal of Research In Economics, 3(2), 91-109.
- Bakar, A. & Hassan, S. (2008). Empirical evaluation on external debt of Malaysia. International Business & Economics Research Journal, 7(2), 95-108.
- Barro, R. J. (2000). Inequality and growth in a panel of countries. Journal of Economic Growth, 5(1), 5-32.
- Başar, A. (2004). Nur'dan cümleler. 6. Baskı, İstanbul: Zafer Yayınları.
- Bayraktar, Y. (2009). İç borçlanmanın ekonomik ve sosyal etkileri: 1980 sonrası Türkiye deneyimi. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 0 (34), 285-313.
- Bedir, S. & Karabulut, K. (2011). İç borçların gelir dağılımı üzerine etkileri. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25 (1), 13-30.
- Bedir, S. (2007). Kamu borçlarının gelir dağılımı üzerine etkileri. (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Erzurum.
- Bükey, A. M. & Çetin, B. I. (2017). Türkiye'de gelir dağılımına etki eden faktörlerin en küçük kareler yöntemi ile analizi. Maliye Araştırmaları Dergisi, 3(1), 103-117.
- Ceylan, S. & Durkaya, M. (2011). Dış borç ekonomik büyüme ilişkisi: Asimetrik ko-entegrasyon analizi. İktisat İşletme ve Finans, 26(301), 91-115.
- Chowdhury, A. (2001). External debt and growth in developing countries: A sensitivity and causal analysis. WIDER-Discussion Papers. Erişim Tarihi: 27.10.2018, <https://scholar.google.com.tr>.
- Cohen, D. (1993). Low investment and large LDC debt in the 1980's. The American Economic Review, 437-449.
- Çiçek, H., Gözegir, S. & Çevik, E. (2010). Bir maliye politikası aracı olarak borçlanma ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği (1990-2009), Erişim Tarihi: 02.03.2018, <https://scholar.google.com.tr/scholar>.
- D.P.T. (2001). Sekizinci beş yıllık kalkınma planı, gelir dağılımının iyileştirilmesi ve yoksullukla mücadele özel ihtisas komisyonu raporu (2001-2005). Erişim Tarihi:16.08.2018, <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/zel%20htisas%20Komisyonu%20Raporlar/Attachments/76/oik610>.
- Dumitrescu, E. I. & Hurlin, C. (2012). Testing for granger non-causality in heterogeneous panels. Economic Modelling, 29(4), 1450-1460.
- Erol, A. (1992). Ekonomik etkileri açısından Türkiye'de devlet borçları: 1981-1990. Maliye ve Gümrük Bakanlığı, Araştırma, Plânlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı.
- Ersezer, D. & Ulutürk, S. (2004). Türkiye'de 1980 sonrası dönemde kamu harcamalarının gelir dağılımı üzerine etkileri. Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, (46), 149.
- Ertekin, Ş. (2018). Kamu borçlarının gelir dağılımı üzerine olası etkileri: OECD ülkeleri üzerine panel nedensellik analizi. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 16(4), 334-348.
- Eurostat (2019a). General government gross debt- annual data. Erişim Tarihi: 22. 04.2019, <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina225&plug in=1>.

- Eurostat (2019b). Gini coefficient of equivalised disposable income. Erişim Tarihi: 22.04.2019, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di2.
- Glasberg, D. S. & Ward, K. B. (1993). Foreign debt and economic growth in the world system. *Social Science Quarterly*, 74(4), 703-720.
- Hansen, H. (2001). The impact of aid and external debt on growth and investment: Insights from cross-country regression analysis. In *WIDER Conference on Debt Relief* (17), 18.
- Im, K. S., Pesaran, M. H. & Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.
- Jong-II, Y. & Dutt, A. K. (1996). Government debt, income distribution and growth. *Cambridge Journal of Economics*, 20(3), 335-351.
- Kao, C. (1999). Spurious regression and residual-based tests for cointegration in panel data. *Journal of Econometrics*, 90(1), 1-44.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45(1), 1-28.
- Maddala, G. S. & Wu, S. (1999). A Comparative study of unit root tests with panel data and a new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 631-652.
- Marchionne, F. & Parekh, S. (2014). Growth, debt, and inequality. Available at SSRN 2496659.
- Mutlu, A. (1994). Türkiye’de enflasyon olgusu ve enflasyonun gelir vergisi üzerinde etkileri. *Yaklaşım Dergisi*, 21.
- Oğuş, A. (2010). Türkiye’de ekonomik büyüme ve gelir dağılımı. Erişim Tarihi:22.08.2018, <http://eco.ieu.edu.tr/people/aogus/kongre>.
- Öztürk, N. (2016). Maliye politikası. 4. Baskı İstanbul: Ekin Yayınevi.
- Öztürk, N. (2017). Gelir dağılımının iktisadi analizi. İstanbul: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Pehlivan, O. (2003). Kamu maliyesi. Trabzon: Derya Yayınevi.
- Salti, N. (2015). Income inequality and the composition of public debt. *Journal of Economic Studies*, 42(5), 821-837.
- Sanyal, P. & Mark, E. (2017). The interactions of public debt, income inequality and economic growth for US States: A Bayesian non-parametric analysis. *Empirical Economics Review*, 7(1), 57-101.
- Şeker, M. (2006). Dış borçlanmaya teorik bir bakış ve dış borçların ekonomik etkileri. *Sosyoekonomi*, 3(3), 73-92.
- Tokatlıoğlu, M. & Selen, U. (2017). Maliye politikası. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Türk, İ. (1989). Maliye politikası. 8. Baskı, İstanbul: Sevinç Yayınevi.
- Ulusoy, A. (2017). Devlet borçlanması. (Gözden Geçirilmiş 10. Baskı) Umutepe Yayınları.
- Ulusoy, A. & Küçükale, Y. (1996). Türkiye’de dış borçların iktisadi büyüme ve enflasyon üzerine etkisi. *Ekonomik Yaklaşım*, 7(21), 13-25.
- Were, M. (2001). The impact of external debt on economic growth in Kenya: An empirical assessment (No. 2001/116). *WIDER Discussion Papers//World Institute for Development Economics (UNU-WIDER)*, Erişim Tarihi: 29.10.2018, <https://scholar.google.com.tr>.
- World Bank (2019). GDP growth (annual %). World development indicators World Bank data. Erişim Tarihi: 22.04.2019, <https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&couy>.

EXTENDED SUMMARY

Research Questions & Research Problem

In this study, by applying panel data analysis, it has been investigated how (directly, indirectly) and in which direction (positive, negative) public debts affect income distribution, taking the European Union transition economies as a sample. An examination has been made on the question of how and in which direction public debt, which has become a regular source of financing, affects the incomes of low, middle, and high-income groups. It has been endeavored to determine more stable fiscal and monetary policies that countries can implement for a more equitable distribution of income among income groups of debt, which has become an ordinary source of income.

Literature Review

Although the opinion that public debts have a negative effect on income distribution is common, very few theoretical and empirical studies in both national and international literature have been reached on the direction (positive or negative) effect of the total public debt/GDP ratio on the income distribution, or the severity of the effect, or on the effects of direct debt. In the related studies, it has been mostly focused on the effects of public debt (domestic and external debt) on macroeconomic variables such as interest rates, investments, economic growth, and inflation. Knowing the relationship between income distribution and other economic developments is very significant in investigating the relationship between debt-economic growth models and to examine the relationship between economic growth, which is one of the priority policies of states, and income distribution. Kuznets created the theoretical basis of the relationship between income distribution and growth with his article published in 1955 and tried to support his theory with empirical studies. Considering the Kuznets Hypothesis, which relates economic growth to income distribution, economic growth was used as a control variable in the model of this study. In this context, studies examining the effects of debt on economic growth are also essential for this study, and empirical studies examining the effects of debt on economic growth are deemed important and studies in the literature are also included. One of the studies reached as a result of the literature review, Ertekin (2018) tested the relationship between public debt and income distribution of 17 OECD countries, including Turkey, between 2004 and 2015, using the Emirmahmutoğlu-Köse causality test. The effects of public debt on income distribution were investigated within the framework of the dynamic model developed by Jong & Dutt (1996) within the scope of a Post-Keynesian approach. The relationship between public domestic debt and income distribution in 120 countries during the period 1990-2007 was examined using panel data analysis method by Salti (2015). The relationship between Turkey's public debt and income distribution was examined by Arslan (2019) and the direction in which income inequality progressed and the effect of which factors decreased or increased analyzed by using the income decomposition method and related data. Using the panel data analysis method, Marcihionne & Parekh (2014) investigated the relationship between economic growth, debt, and income inequality in 27 countries between 1994 and 2010 period.

Methodology

In this study, by applying the Panel Data Analysis (PDA) method, whether there is a statistically significant relationship between public debt, economic growth, and income

distribution in 10 EU countries (Bulgaria, Czechia, Hungary, Estonia, Lithuania, Poland, Romania, Latvia, Slovakia, Slovenia) and if there is, the direction and severity of this relationship were tried to be measured and evaluated. In this study, solely one model was measured and evaluated. In the model, income distribution (GINI) is used as the dependent variable, public debt (DEBT) is used as the independent variable, and economic growth (EGROWTH) is used as the control variable. The possible effects of public debt and economic growth on GINI are analyzed in the model. The model is presented in the equation below.

$$\text{Model: } \text{GINI}_{2it} = \alpha_{it} + \beta_1 \text{DEBT}_{it} + \beta_2 \text{EGROWTH}_{it} + u_{it}$$

The data on the variables used in the study was obtained from the database of Eurostat and the World Bank.

Results and Conclusion

Unit root tests, panel cointegration test, panel FMOLS test, panel causality test were used in panel data analysis. As a conclusion of the study, a positive relationship was determined between public debt and the Gini Coefficient. A negative relationship was found between the economic growth, which is a control variable, and the Gini Coefficient.

Borrowing policy recommendations to ensure equity in income distribution can be listed as follows:

- Continuous increases in public debt cause real interest rates to increase, decrease in investments, crowding out effect, and unsustainable debts. These situations, on the other hand, inclines a slowdown in economic growth, a decrease in employment, and high inflation, leading to a real decline in incomes and indirectly affecting the income distribution negatively. Hence, it can be stated that it would be beneficial for the government to prefer long-term debts with low-interest rates and less inflationary effects.
- A continuous and direct transfer of resources will occur from people in the lower and middle-income groups to those in the upper-income group if the borrowed resources are used in budget deficits, some current expenditures, and refinancing loans. That is to say, while those with a high propensity to save, owning public debt securities, can benefit from the interest income of these securities and increase their income a little more, people in the lower and middle-income groups, who have a low propensity to save and a high propensity to consume, finance the cost of borrowing through taxes, in other words, the interest expense. This situation further increases the inequality in income distribution. To prevent this situation, it can be stated that it would be beneficial to reduce indirect taxes and withholding tax rates in public tax revenues. In other words, the rate of direct and declaration-based tax revenues should be increased based on the principle of fairness in taxation. As the proportional decrease in taxes on income and wealth brings the indirect taxes paid equally by the rich and the poor to the fore in budget financing.
- Instead of using the resources obtained through public borrowing in current expenditures or financing budget deficits, using them in investment areas that will increase economic growth and employment may be beneficial for reducing inequality in income distribution or for a more equitable distribution of income. Thus, it can be said that debts can be self-financed and also prevent the negative effects of some economic factors together with income distribution at the repayment stage.

Araştırma Makalesi / Research Article

YABANCI YATIRIM, FİNANSAL GELİŞME VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ*

Öğr. Gör. Dr. Erkan USTAOĞLU 

Hitit Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Çorum (ustaogluerkan@hotmail.com)

ÖZET

Çalışmanın amacı, yabancı yatırımların (doğrudan yabancı yatırım ve yabancı portföy yatırımları) ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki olası etkilerini araştırmaktır. Çalışmanın amacı doğrultusunda 133 ülkenin 1990-2017 dönemine ait verileri sistem genelleştirilmiş momentler yöntemi ve çoklu aracılık analizi ile araştırılmıştır. Çalışmada, doğrudan yabancı yatırım (DYY), yabancı portföy yatırımları (YPY) ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi tespit edilmiştir. Ayrıca ülkeye giren DYY'ler, finansal piyasaları ve yerli yatırımları etkileyerek ekonomik büyüme dolaylı olarak da artırdığı tespit edilirken, YPY'ler sadece finansal piyasalar aracılığı ile ekonomik büyüme desteklemektedir. Bu sonuçlara ek olarak çalışmada tespit edilen diğer çarpıcı bir sonuç ise DYY'nin ve YPY'nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinde, ülkedeki finansal gelişme seviyesinin eşik etkisinin varlığıdır. Yani ülkedeki finansal gelişme seviyesi belirli bir seviyeyi aştıktan sonra yabancı yatırımın (DYY ve YPY) ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisi kaybolacaktır. Çalışmada tespit edilen önemli diğer bir sonuç ise ülkedeki finansal gelişme seviyesi ile ilgilidir. Finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerinde doğrusal olmayan “ters-U” şeklinde etkisi tespit edilmiştir. Finansal gelişme belli bir seviyeye kadar büyüme üzerinde olumlu etkiye sahiptir. Bu seviyeyi aştıktan sonra, finansal gelişmedeki artış büyüme üzerinde olumsuz etkisi vardır.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Yatırım, Yabancı Portföy Yatırımları, Finansal Gelişme, Ekonomik Büyüme, Sistem-GMM.

THE RELATIONSHIP BETWEEN FOREIGN INVESTMENT, FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH

ABSTRACT

The aim of the study is to investigate the possible effects of foreign investments (foreign direct investment and foreign portfolio investments) and financial development on economic growth. For study, data from 133 countries between 1990 and 2017 were investigated using the system generalized moments method and multiple mediator analysis. In the study, it was determined that foreign direct investment (FDI), foreign portfolio investments (FPI) and financial development increase economic growth. In addition, while FDIs entering the country are found to increase economic growth indirectly by affecting financial markets and domestic investments, FPIs only support economic growth through financial markets. In addition to these results, another striking result is the existence of the threshold effect of the financial development level in the country on the effect of FDI and FPI on economic growth. In other words, after the financial development level in the country exceeds a certain level, the positive effect of foreign investment (FDI and FPI) on economic growth will disappear. Another important result is related to the level of financial development in the country. It was determined that financial development has a non-linear “inverse-U” effect on economic growth. Financial development has a positive effect on growth up to a certain level. After exceeding this level, the increase in financial development has a negative effect on growth.

Keywords: Foreign Direct Investment, Foreign Portfolio Investment, Financial Development, Economic Growth, System-GMM.

* Çalışma, Prof.Dr. Sadık ÇUKUR danışmanlığında Erkan USTAOĞLU'nun “Yabancı Yatırım, Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

1. Giriş

Uzun dönemli sürdürülebilir ekonomik büyüme ülkelerin temel amaçlarından. Bu yüzden ülkeler ekonomik büyümeye önem vermekte ve ekonomik büyümeyi arttırmak için politikalar uygulamaktadır. Yabancı yatırımlar ve finansal gelişme ülkelerin bu amaçlarını gerçekleştirmesinde önemli bir yere sahip olduğundan, yabancı yatırım (doğrudan yabancı yatırım ve yabancı portföy yatırımı), finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler her geçen gün daha fazla önem kazanmaktadır.

Yabancı yatırım ve finansal gelişme farklı şekillerde ekonomik büyümeyi etkiler. Doğrudan yabancı yatırım (DYY) sermaye birikimini, üretim kapasitesini, istihdamı ve ticareti artırarak ev sahibi ülkenin ekonomik büyümesine önemli katkı sağlar. Ancak DYY sadece bu kanallar ile ülke ekonomisine fayda sağlamaz. Çok uluslu şirketler, DYY ile birlikte gittikleri ülkeye sermaye sağlamanın yanında, sahip olduğu ileri teknoloji, yeni üretim yöntemlerini, pazarlama ve yönetim tekniklerini yani ileri düzey bilgi ve birikimlerini de beraberinde götürür. Bu bilgiler tüm ülkeye yayıldığında da DYY ekonomik büyümeyi teşvik eder (Borensztein vd., 1998:134-135; De Mello, 1999:134; Zhang, 2001:177; Blomström, 2002:171; Herzer vd., 2008:794; 2014:2; Iamsiraroj, 2016:117). Yabancı portföy yatırımları (YPY) ise, DYY'de olduğu gibi ülkede sermaye birikimine katkı sağlayarak ekonomik büyümeyi arttırması beklenir. Ayrıca YPY ekonomik büyümeyi sermaye piyasaları üzerinden de gerçekleştirebilir. Bu yatırım, sermayenin tahsis verimliliğini arttırarak, kaynak fazlası olan düşük getiriye sahip ülkelere, kaynak ihtiyacı olan yüksek getiriye sahip ülkelere doğru kaynak akışına sebep olur. Bu durum kaynak ihtiyacı olan ülkelere sermaye maliyetini azaltarak, yatırım ve çıktı miktarını arttırarak ekonomik büyümeye katkı sağlar (Pal, 2011:3). Öte yandan YPY dış finansman kaynaklarına olan ihtiyacı ve sermaye maliyetini azaltarak, iç pazarların gelişimine yardımcı olarak da büyümeyi desteklemesi beklenir (Ahmad vd., 2016:60). Ülkedeki finansal gelişme seviyesi ise yabancı yatırımlardan daha farklı şekilde ekonomik büyümeyi etkiler. İyi işleyen finansal sistem, küçük sermaye birikimlerini büyük yatırımlara yönlendirerek, çeşitlendirme ile riskleri minimize ederek, uygulama ve bilgi maliyetlerini azaltarak, kaynakların yönetilmesini izleyerek ve bu sayede sağladığı kaynakları daha verimli kullanılmasını sağlayarak ekonomik büyümeye katkı sağlar (Aslan & Küçükaksoy, 2006:26). Levine finansal gelişmenin, iyi işleyen finansal piyasa ve aracı kurumlar ile piyasa aksaklıklarını (bilgi edinme ve işlem maliyetlerini) azaltarak, sermaye birikimi sağlayarak ve teknolojik gelişmeye sebep olarak ekonomik büyümeyi arttırabileceğini ifade etmiştir.

Çalışmanın çıkış noktası yabancı yatırımın ve finansal gelişmenin farklı şekil ve etkilerde ekonomik büyümeyi etkilemesi üzerine kuruludur. Yabancı yatırım ve finansal gelişme ekonomik büyümeyi direkt etkileyeceği gibi farklı kanallar ile dolaylı olarak da etkileyebilir. Eğer yabancı yatırım ekonomik büyüme üzerinde bir etkiye sahipse, yabancı yatırımı etkileyen faktörlerde ülke ekonomileri için önemli hale gelecektir. Ülkeler bu yatırımları çekebilmek için politik düzenlemeler ve ekonomik teşviklerle küresel bir yarış içerisinde. İşte bu noktadan hareketle çalışmada yabancı yatırım ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini net bir şekilde ortaya koyarak, hükümetin uygulayacakları politikalarda hangi faktörlere neden önem vermeleri gerektiği açıklanmaya çalışılacaktır. Çalışmanın amacı, yabancı yatırımların (DYY ve YPY) ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki olası etkilerini araştırmaktır. Ayrıca çalışmada, ülkeler farklı gelir seviyelerine göre sınıflandırılarak bu etkilerin nasıl değiştiği de araştırılmıştır.

Çalışmanın devamı şu şekilde organize edilmiştir. İkinci bölümde ilgili teorik çerçeve ve üçüncü bölümde literatüre yer verilmiştir. Dördüncü bölümde çalışmanın yöntemi, modeli ve veri setine ait bilgilere yer verilmiştir. Beşinci bölümde çalışmaya ait bulgular ilgili literatür ile karşılaştırılarak değerlendirilmiş olup bu bölümü sonuç kısmı takip etmektedir.

2. Teorik Çerçeve

Çalışmalarda ekonomik büyüme, finansal gelişme ve yabancı yatırım ilişkisi çoğunlukla neoklasik ve içsel büyüme modelleri ile ele alınmaktadır. Neoklasik büyüme modeline en önemli katkı Solow (1956) ve Swan (1956) tarafından yapılmıştır. Neoklasik büyüme modeli, sermaye stokunda büyüme, işgücündeki büyüme ve teknolojik gelişmenin birbirleri ile nasıl bir etkileşim içerisinde oldukları ve bu faktörlerin ekonomik büyümeye nasıl katkı sağladığı üzerine kurulmuştur (Taban, 2016:109). Neoklasik büyüme modelinde, ölçüğe göre sabit getiri, sermayenin marjinal azalan verimliliği, teknolojinin dışsal bir kaynak olduğu, faktörler arası ikamenin mümkün olduğu ve yatırımların tasarruflara eşit olduğu varsayımları vardır (Kibritçioğlu, 1998:214). Solow tarafından geliştirilen neoklasik büyüme modeli, teknolojinin büyüme için gerekli olduğunu açıklamakla birlikte, teknolojinin bunu nasıl sağladığını açıklayamamaktadır. Neoklasik modellerde bu gerçeklik eksikliği, çoğu zaman teknolojik değişimin rolünü vurgulayan yeni içsel büyüme modelinin gelişimini tetiklemiştir (Taban, 2016:140-141). Neoklasik büyüme modeline yapılan eleştirilere yanıt olarak ortaya çıkan içsel büyüme modeli, iktisat dışı faktörler yerine, iktisat içi faktörlerin büyümeyi sağlayacağını öne sürmektedir (Acar, 2008:127). Yani içsel büyüme modeli, teknolojinin dışsallığını kabul etmemekte ve içselleştirmeye çalışmaktadır. İçsel büyüme teorisi, teknolojinin içsel bir kaynak olduğunu ve teknolojik gelişmenin yanı sıra insan sermayesinin, finansal gelişmenin, dış ticaretin, kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi belirleyecek unsurlar olarak tanımlar (Taban & Kar, 2006:161). Ayrıca neoklasik büyüme modelinde yatırımlar tasarruflara eşit olduğundan, finansal sistemin işlevlerinden biri olan sermayenin mobilizasyonu çalışmayacağından, neoklasik büyüme modelinde finansal gelişmenin ve aracılık faaliyetlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi yer almamıştır. Neoklasik modelde yer almayan finansal gelişme ve aracılık faaliyetleri içsel büyüme modellerinde yerini almıştır. İçsel büyüme modellerinde, içsel bir değişken olan teknolojinin yanı sıra insan sermayesi, finansal gelişme (derinleşme), dış ticaret ve kamu harcamaları gibi unsurların ekonomik büyümeyi belirleyen faktörler olabileceği ileri sürülmüştür (Taban & Kar, 2006:160).

İçsel ekonomik büyüme modellerinde, Romer (1986-1990) Ar-Ge faaliyetlerinin ve yaparak öğrenmenin, Lucas (1988) ve Rebelo (1991) insan sermayesinin, Barro (1990) kamu politikalarının ve Pagano (1993) finansal piyasaların önemini vurgulamaktadırlar (Kar & Taban, 2003:149-151; Acar, 2008:127-129). İçsel ekonomik büyüme modeli öncüsü Romer (1986) Arrow'un ileri sürdüğü yaparak öğrenme fikrinden yararlanmış. Arrow'a göre bir iş yapıldıkça o işteki uzmanlık artacaktır. Artan uzmanlık ile şirketler zamanla kalitelerini yükselterek ortaya yeni ürünler çıkaracaktır. Romer (1986) bu fikirden hareketle üretimde kullanılan teknik bilgi birikimini bedelsiz bir girdi olarak ele almış ve bu girdi sayesinde üretim maliyetlerinin azaldığını ve kalitenin arttığını vurgulamıştır (Acar, 2008:127). Romer'a (1990) göre, Ar-Ge faaliyetlerine sağlanan teknolojik ilerlemeler ile yeni ürün ve süreçler ortaya çıkacaktır. Hatta firma tarafından üretilen bir bilginin mükemmel patentlenmesi veya gizli tutulması mümkün olmadığından, ortaya çıkan yeni bilginin diğer firmalar tarafından

kullanılacağını ve ülkede toplam çıktı miktarını artıracığını ileri sürmektedir (Taban, 2016:155-156). Lucas (1998) ve Rebelo (1991) içsel büyüme modellerinde insan sermayesinin önemini vurgulamaktadır (Kar & Taban, 2003:151). Bu modellerde insan sermayesi, fiziki sermaye gibi ekonomik büyümeyi artıran bir unsur olarak görülmektedir. İnsan sermayesi ile ilgili yatırımlar ilk olarak eğitim yatırımları gibi algılansa da, yaparak öğrenme ile de kendiliğinden oluşabilir (Acar, 2008:128). Lucas'a (1998) göre insan sermayesi, işgücünün eğitim düzeyiyle ilgilidir ve insan sermayesi sınırsız şekilde artabildiği sürece sürdürülebilir büyüme sağlanacaktır (Taban, 2016:151). Ayrıca bireyin artan insan sermayesi kendi verimliliğini artırmakla birlikte diğer üretim faktörlerinin de verimliliğini artırmaya yardımcı olur (Kar & Taban, 2003:151). Rebelo'a (1991) göre, ekonomide fiziki sermaye-insan sermayesi oranı düştüğünde (insan sermayesi artığında) ekonomik büyüme hızlanacaktır. Bu konuda Lucas (1998), insan sermayesini fiziki sermaye gibi bir faktör olarak görmekle, fiziki sermayenin önemini asla göz ardı etmemektedir (Acar, 2008:128; Taban, 2016:153). Barro (1990) içsel büyüme modelinde, verimli alanlara yapılan kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi artıracığını savunur. Ancak kamu ağırlığının ekonomide fazla artması ve yapılan yatırımların verimsiz alanlara aktarılması ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyecektir. Ayrıca içsel büyüme teorilerinde, kamu politikalarının ekonomik büyüme üzerinde önemli etkileri vardır. Üretim ve yatırımların taşıdığı pozitif dışsallıklar, insan sermayesinin üretkenliği, alt yapı ve istikrar gibi kamu politikaları ekonomik büyümeyi etkileyecektir. Pagano (1993:613-622) içsel büyüme teorilerine finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ile katkı sağlamıştır. Pagano (1993), finansal piyasaların artan getiri ile ekonomik büyümeyi etkileyeceğini öne sürmektedir. Finansal sistem, en yüksek sermayenin marjinal ürününe (highest marginal product of capital)¹ sahip projelere fon tahsis ettiğinde etkilidir. Finansal gelişme, sermayeyi daha verimli bir şekilde tahsis etmek suretiyle, sermayenin verimliliğini ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi artırabilir (Tsuru, 2000:7). Finansal sistemler en kârlı projeyi bulmak için alternatif projeleri izlemesi veya taraması gerekir. Ancak bu işlem maliyetlidir. Ayrıca geri dönüşlü projeler tespit edilse bile, olası yüksek risklerinden dolayı bu projelere yatırım yapılamayabilir. Bu nedenle, etkin finansal sistemler riski paylaşarak ve bireysel yatırımcıları daha riskli fakat daha yüksek getirili projelere yatırım yapmaya teşvik ederek, sermayenin verimliliğini ve tasarruf oranını ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi artırabilirler (Tsuru, 2000:7).

Doğrudan yabancı yatırım, ülkedeki sermaye birikimini artırarak, istihdamı etkileyerek, altyapı ve kurumların gelişmesine katkı sağlayarak, elindeki ileri teknolojiyi transfer ederek, ülkedeki insan sermayesini dolaylı olarak geliştirerek ve pozitif dışsallıklar ile ekonomik büyümeye katkı sağlar (Borensztein vd., 1998:134-135; De Mello, 1999:134; Zhang, 2001:177; Herzer vd., 2008:794). Doğrudan yabancı yatırımın ekonomik büyüme üzerindeki bu etkilerine büyüme modelleri açısından baktığımızda, neoklasik ve içsel büyüme modelleri zıt görüşler barındırır. Neoklasik büyüme modeli, uzun dönemli ekonomik büyümenin yalnızca dışsal olarak kabul edilen teknolojik ilerleme ve/veya iş gücü artışından kaynaklanacağını savunur. Sermayenin azalan getirisi varsayımı altında, ülkede teknolojik gelişme olmadan ekonomik büyüme yavaşlayacak veya duracaktır. Dolayısıyla neoklasik büyüme modelinde doğrudan yabancı yatırım, teknolojik ilerlemeyi etkilemediği sürece uzun dönemde büyümeyi değiştiremeyecektir (Iamsiraroj, 2016:117). Neoklasik büyüme modellerinin aksine, içsel büyüme modelleri doğrudan yabancı yatırımı içsel bir kaynak olarak görmekte ülkelerin

1 Diğer faktörler sabit olmak koşu ile sermayenin bir birim artırılması sonucunda toplam üretimde meydana gelen değişme

büyüyebilmesi için gerekli olduğunu ileri sürmektedir (Gönel, 2010:76-77). Doğrudan yabancı yatırımın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi teknoloji ve insan sermayesi ile aktarılan bilgiye bağlıdır. Aktarılan bu bilgilerin gelişmesi ve bilgilerin tüm ülkeye yayılması pozitif etkiler yarattığı için teknoloji içsel bir değişkendir. Doğrudan yabancı yatırım ile gelen teknolojinin tüm ülkeye yayılması, uzun dönemli büyümeyi teşvik etmektedir. Ancak bu durumun gerçekleşmesi, insan sermayesi stokuna ve ev sahibi ülkedeki firmaların emilim kapasitesine bağlıdır (Borensztein vd., 1998:133-134; Zhang, 2001:177; Herzer vd., 2008:794). Ayrıca doğrudan yabancı yatırım, teknoloji yayılımı yolu ile mevcut bilgi birikimini artırarak, iş gücünü eğitim, beceri ve yönetsel olarak eğiterek, işletme içinde örgütsel düzenlemeler ile sermayenin azalan getirisini dengeler. Romer'a (1986) göre, bilginin mükemmel olarak patentlenmesi veya gizlenmesi mümkün değildir (Taban, 2016:155-156). Bu durumda doğrudan yabancı yatırım ile elde edilen yeni bilginin üretim yapan diğer firmalar tarafından kullanılması (spillover effect) büyümeyi olumlu etkileyecektir (De Mello, 1999:134).

Yabancı portföy yatırımları, ekonomik büyümenin motoru olarak adlandırılan sermaye birikimini sağlayarak ekonomik büyümeye katkı sağlar. Öte yandan yabancı portföy yatırımları dış finansman kaynaklarına olan ihtiyacı ve sermaye maliyetini azaltarak, iç pazarların gelişimine yardımcı olarak da büyümeyi destekler (Ahmad vd., 2016:60). Yabancı portföy yatırımları ekonomik büyümeyi finansal piyasalar kanalı ile de gerçekleştirebilir. Yabancı portföy yatırımları, sermayenin tahsis verimliliğini artırıcı etki yaparak, kaynak fazlası olan düşük getiriye sahip ülkelerden, kaynak ihtiyacı olan yüksek getiriye sahip ülkelere kaynak akışına sebep olur. Bu durum kaynak ihtiyacı olan ülkelerde sermaye maliyetini azaltarak yatırımı artırır ve çıktı miktarını artırarak ekonomik büyümeye katkı sağlar (Pal, 2011:3). Ülkeye giren yabancı portföy yatırımları ilk etapta, tüketim ve yatırımı arttırmak suretiyle kamu harcamalarını finanse ederek büyümeyi olumlu yönde etkiler. Ayrıca bu durum bankacılık sisteminin likiditesinin artmasına ve ulusal paranın değer kazanmasına yol açar. Ulusal paranın değer kazanması cari işlemler açığı veren bir ülke için kısa dönemde enflasyonun düşmesine ve milli gelirin artmasına sebep olabilir. Ülkeye giren portföy yatırımları, üretken alanlarda daha verimli kullanıldığında ekonomik büyümeyi destekleyecektir.

Finansal kurumların ve finansal piyasaların ekonomik büyüme üzerinde önemli etkisi vardır. Levine finansal gelişmenin, iyi işleyen finansal piyasa ve aracı kurumlar ile piyasa aksaklıklarını (bilgi edinme ve işlem maliyetlerini) azaltarak, sermaye birikimi sağlayarak ve teknolojik gelişmeye sebep olarak ekonomik büyümeyi arttırabileceğini ifade etmiştir (Levine, 1997:691). Daha gelişmiş finansal sistemlere sahip ülkeler, daha hızlı büyüme eğilimindedir (Čihák vd., 2012:4). Gelişmiş finansal sistemler, fonları sadece güçlü siyasi bağlantıları olan firmalara değil, gelecekte iyi olan firmalara aktararak ve bu sayede sermaye tahsisini geliştirerek ekonomik büyümeyi teşvik eder. Bu tür finansal sistemler, yeni gelecek vadeden firmaların sektöre girişini teşvik eder ve daha az verimli olan işletmeleri sistemden çıkmaya zorlar. Ayrıca iyi işleyen finansal sistemler firmaların yönetişimini geliştirerek firmalarda israfı ve yolsuzluğu azaltır, kıt kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlar. Toplumun tüm kesimlerinin tasarruflarını bir araya getiren finansal sistemler, ölçek ekonomilerinden yararlanmayı mümkün kılarak ve risk yönetimini kolaylaştırarak ekonomik büyümeye katkı sağlar. Ancak finansal sistemler bu işlevleri zayıf bir şekilde yerine getirdiğinde ekonomik büyümeyi engelleme, ekonomik fırsatları azaltma ve ekonomileri istikrarsızlaştırma eğilimindedirler (Čihák vd., 2012:2).

Sonuç olarak doğrudan yabancı yatırım ev sahibi ülkede, üretim sistemlerine yeni girdilerin ve yeni teknolojilerin dâhil edilmesini teşvik eder. Doğrudan yabancı yatırım, geldiği ülkede üretkenlik ve pozitif dışsallıklar yaratıyorsa ekonomik büyümeyi içsel olarak artırabilir (Zhang, 2001:177; Herzer vd., 2008:794; Iamsiraroj, 2016:117). Doğrudan yabancı yatırım, sermaye birikimine yaptığı doğrudan katkı ve ülkedeki insan sermayesini, know-how'u ve teknolojiyi dolaylı olarak da artırarak ekonomik büyümeyi destekler. Yabancı portföy yatırımları hem sermaye birikimini artırarak hem de finansal piyasalar üzerinden ekonomik büyümeyi destekler. Finansal gelişme ise büyümeyi etkileyen önemli içsel bir değişkendir. Bu nedenle yabancı yatırımın, finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini daha iyi açıkladığı için çalışmalarda içsel büyüme modellerini kullanmak daha uygun olacaktır (Iamsiraroj, 2016:117).

3. Literatür

DYY ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki uzun zamandır araştırılan bir konudur. DYY ile ekonomik büyüme arasındaki literatür incelendiğinde, elde edilen sonuçlar genellikle DYY'nin ekonomik büyümeyi artırdığı yönündedir (Mody & Murshid, 2005; Baharumshah & Thanoon, 2006; Yao, 2006; Alfaro & Charlton, 2007; Choong vd., 2010; Aizenman vd., 2013; Omri & Kahouli, 2014; Albuiescu, 2015; Iamsiraroj, 2016). Ayrıca bazı çalışmalarda DYY'nin ekonomik büyümeyi pozitif etkilemesi ve/veya bu pozitif etkiyi arttırması, ülkelerin finansal gelişme seviyesine, insan sermayesi stokuna, ticari açıklık seviyesine, yerli yatırımların tamamlayıcılık etkisine, alt yapı ve kurumsal kalite seviyesine bağlı olduğu tespit edilmiştir (Hermes & Lensink, 2003; Alfaro vd., 2004; Durham, 2004; Makki & Somwaru, 2004; Ang, 2009; Batten & Vo, 2009; Chee & Nair, 2010; Sghaier & Abida, 2013; Iamsiraroj & Ulubaşoğlu, 2015). Ancak bu etki ülkelerin gelişmişlik durumuna göre, ülkelerin gelir seviyelerine göre, araştırmada kullanılan ülke ve dönemlere göre farklılaşabilmektedir. DYY'nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ülkelerin gelişmişlik ve gelir seviyelerine göre değiştiğini tespit eden birçok çalışma yapılmıştır. Johnson'ın (2006) 1980-2002 yılları arasında 90 ülke üzerine yaptığı çalışmada, DYY'nin gelişmiş ülkelere ziyade, gelişmekte olan ülkelere büyümeyi artırdığı sonucuna ulaşmıştır. Mallick & Moore'un (2008) 1970-2003 dönemini kapsayan ve 60 gelişmekte olan ülke üzerine yaptıkları çalışmada, DYY'nin gelişmekte olan ülkelere ekonomik büyümeyi artırdığı tespit edilmiştir. Ayrıca Mallick & Moore, DYY'nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini arttırmak için ülkelerin emme kapasitelerini geliştirmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Alvarado vd.'nin (2017) yaptıkları çalışmada, DYY ile ekonomik büyüme arasında anlamlı sonuçlar elde edilmemiştir, ancak sonuçlar ülkelerin gelişmişlik seviyeleri dikkate alındığında değişmektedir. Çalışmada, yüksek gelirli ülkelere, DYY'nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi olumlu ve önemli, orta-üst gelirli ülkelere etki düzensiz ve önemsiz, düşük-orta gelirli ülkelere negatif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Literatürde YPY'nin ekonomik büyümeye üzerindeki etkilerini inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Elde edilen sonuçlar neticesinde YPY'nin ekonomik büyüme üzerine olan etkisi YPY'nin oynaklığına, çalışmanın yapıldığı döneme ve ülkeye göre değişmektedir. Soto (2000), Reisen & Soto (2001), Mody & Murshid (2005), Ferreira & Laux (2009), Albuiescu (2015) ve İbrahim & Akinbobola'nın (2017) yaptıkları çalışmalarda, YPY'nin ekonomik büyümeyi artırdığı tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan bazı çalışmalarda YPY'nin ekonomik büyümeyi arttırması için bazı ön koşulların gerektiği sonucu elde edilmiştir. Bu çalışmalarda

vurgulanan ön koşullardan en önemlileri finansal gelişme seviyesidir. Finansal gelişme seviyesi düşük, makroekonomik istikrarı yüksek olmayan, kurumsal kalite yapısı iyi olmayan ülkelerde YPY'nin ekonomik büyüme üzerinde negatif/önemsiz etki yapması beklenmektedir (Errunza, 2001; Durham, 2004; Choong vd., 2010). Ancak YPY'nin olası olumsuz etkilerini azaltıp veya YPY'nin olumsuz etkilerinden etkilenmeyip, ekonomik büyümeyi arttırmaları için ülkelerin gelişmiş finansal sisteme ihtiyacı olduğu sonucunu tespit eden çalışmalar yapılmıştır (Durham, 2003; Durham, 2004; Choong vd., 2010; Waqas vd., 2015).

Finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran birçok çalışma vardır. Genel olarak bu çalışmalarda Levine'nin (2003) "daha fazla finans, daha fazla büyüme" (more finans, more growth) teorisi ile tutarlı sonuçlar elde edilmiştir (King & Levine, 1993; Levine, 1997; Levine & Zervos, 1998; Beck vd., 2000; Rioja & Valev, 2004; Levine, 2005; Abu-Bader & Abu-Qarn, 2008; Klein & Olivei, 2008). Levine'ne (2003) göre, finansal gelişmeyi ne kadar arttırırsanız ekonomik büyüme de o kadar artacaktır. Son yıllarda Levine'nin (2003) bu teorisinin geçerli olmadığını vurgulayan ve finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında doğrusal olmayan ilişkinin varlığını ortaya koyan çalışmalar yapılmıştır. Deidda & Fattouh (2002), Shen & Lee (2006), Huang & Lin (2009), Rousseau & Wachtel (2011), Cecchetti & Kharroubi (2012), Law & Singh (2014), Arcand vd. (2015) ve Sahay vd.'nin (2015) yaptıkları çalışmalarda, finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi bir seviyeye kadar pozitif etkilediğini ve finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında doğrusal olmayan "ters U" şeklinde ilişki tespit edilmiştir.

4. Araştırma Yöntemi, Modeli ve Veri Seti

Çalışmanın bu bölümünde çalışmanın yöntemi, veri seti ve kurulan modeller detayları ile açıklanacaktır.

4.1. Araştırma Yöntemi

Çalışmada dinamik panel veri tahmincisi olan sistem genelleştirilmiş momentler (Sistem-GMM) tahmincisi ve çoklu aracılık analizi kullanılmaktadır. Bu bölümde Sistem-GMM ve çoklu aracılık analizinin detayları açıklanmaktadır.

4.1.1. Sistem-GMM

İktisadi ilişkiler büyük ölçüde geçmiş deneyim ve eski davranış biçimlerinin etkisinden olduğundan dinamik bir yapıya sahiptir. Bazı durumlarda bağımlı değişken, bağımsız değişkenlerdeki değişikliklere bir süre sonra tepki vermektedir. Bu yüzden iktisadi ilişkiler incelenirken değişkenlerin geçmiş değerinin modellere ilave edilmesi oldukça önemlidir. Modelde bulunacak gecikmeli bağımlı değişken, esas ilgilenilen konu olmasa bile süreçteki dinamiklerin hesaba katılması ve diğer parametrelerin tutarlı tahminlerinin yapılabilmesi için bir hayli önemlidir (Bond, 2002:142; Tatoğlu, 2018:113). Bu bağlamda bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin modele dâhil edilmesi bir takım problemlere neden olabilir. Örnek olarak gecikmeli bağımlı değişkenden başka açıklayıcı değişkeni olmayan birim ve sabit etkili otoregresif model ele alalım,

$$\begin{aligned} y_{it} &= \delta y_{i,t-1} + \mu_i + v_{it} \quad i = 1, \dots, N \text{ ve } t = 2, \dots, T \\ u_{it} &= \mu_i + v_{it} \end{aligned} \quad (1)$$

denklem (1)'de y_{it}, μ_i 'nin bir fonksiyonu olduğu için $y_{i,t-1}$ de μ_i 'nin fonksiyonudur. Dolayısıyla $y_{i,t-1}$ hata terimiyle korelasyonludur (Baltagi, 2005:135). Bu durum panel veri analizinin katı dışsallık varsayımını (içsellik problemi) bozduğundan, tahminler sapmalı ve tutarsız olacaktır (Tatoğlu, 2018:114). Genel olarak bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin, modelde bağımsız değişken olarak kullanılmasının yarattığı problemleri ortadan kaldırmak için, Anderson & Hsiao'nun (1981-1982) geliştirdiği araç değişkenleri yöntemi, Arellano & Bond'un (1991) genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) ve Arellano & Bover/Blundell & Bond'un (1998) Sistem-GMM tahmincisi kullanılmaktadır. Anderson & Hsiao'nun (1981-1982) geliştirdiği araç değişkenleri yöntemi, tüm moment koşullarının kullanılmaması ve kalıntının fark alınmış yapısından kaynaklı otokorelasyon problemini dikkate almadığından etkin değildir (Arellano & Bond, 1991:279; Baltagi, 2005:136; Tatoğlu, 2018:125). Sistem-GMM tahmincisi ise, GMM tahmincisi ile Monte-Carlo simülasyonu ile karşılaştırmış ve Sistem-GMM tahmincisi ile daha tutarlı sonuçlar elde edilmiştir (Bundell & Bond, 1998:115-143).

Arellano & Bond'un GMM tahmincisi, öncelikle modelin birinci farkını almakta ve geçerli tüm araç değişkenlerini modele dâhil ederek Anderson & Hsiao'nun araç değişkenleri modelindeki etkisizliği gidermeye çalışmaktadır. Bu yöntemde iki aşamalı araç değişkenleri yöntemi de denilmektedir. Çünkü önce farkı alınmış model, araç değişken matrisi kullanılarak dönüştürülmekte ve daha sonra bu dönüştürülmüş model genelleştirilmiş EKK ile tahmin edilmektedir (Tatoğlu, 2018:129). GMM tahmincisi, (1) nolu denklemde hata teriminin (u_{it}) hem kendi içinde hem de kendini oluşturan bileşenler (μ_i, v_{it}) bazında birbirinden bağımsız olduğunu varsayar ve denklem (2)'de ifade edilen moment koşullarını kullanır:

$$E(y_{i,t-s}, \Delta v_{it}) = 0 \quad t = 3, \dots, T \text{ ve } 2 \leq s \leq t - 1 \quad (2)$$

GMM tahmincisinin işleyişini denklem (1) yardımı ile ele alalım. Öncelikle GMM tahmincisinde (1) nolu denklemin birinci farkı;

$$y_{it} - y_{i,t-1} = \delta (y_{i,t-1} - y_{i,t-2}) + (v_{it} - v_{i,t-1}) \quad (3)$$

denklem (3)'deki gibi olur. Modelde görüldüğü üzere birim etki (μ_i) ortadan kalkmıştır. Ancak $y_{i,t-1}$ ile $v_{i,t-1}$ korelasyonlu ve aşağıya doğru sapmalıdır. Bu problemi ortadan kaldırmak için uygun araç değişkenleri üretilmelidir. Örneğin farkı alınmış (3) nolu denklemde $t=3$ için model,

$$y_{i3} - y_{i2} = \gamma (y_{i2} - y_{i1}) + (v_{i3} - v_{i2}) \quad (4)$$

(4)'deki gibi olacaktır. Burada kullanılacak araç değişkeni y_{i1} 'dir. Çünkü y_{i1} , ($y_{i2} - y_{i1}$) ile yüksek korelasyona sahipken, ($v_{i3} - v_{i2}$) ile korelasyonsuzdur. Aynı şartlarda $t=4$ alındığında geçerli olan araç değişkenleri, Andersen Hsiao'ya ek olarak ($y_{i4} - y_{i3}$) ile

korelasyonsuz olan y_{i1} ve y_{i2} olacaktır. Yani t kadar dönem için t-2 kadar araç değişkeni $y_{i1}, y_{i2}, y_{i3} \dots \dots, y_{i,t-2}$ oluşmaktadır. GMM tahmincisi çerçevesinde oluşturacak araç değişkenleri matrisi;

$$Z_i = \begin{bmatrix} y_{i1} & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ 0 & y_{i1} & y_{i2} & \dots & 0 & \dots & 0 \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & \cdot & \dots & \cdot \\ 0 & 0 & 0 & \dots & y_{i1} & \dots & y_{i,t-2} \end{bmatrix} \quad (5)$$

(5)'deki gibidir (Arellano & Bond, 1991:279-281; Bond vd., 2001:5-6; Baltagi, 2005: 136-140; Tatoğlu, 2018:129-130). GMM tahmincisi özellikle dengesiz panel verilerle çalışırken alınan fark işlemi gözlem kaybını artıracığından, süreklilik arz eden araç değişkenleri fark denklemlerinde zayıf araç değişkenleri olacağından ve otoregresif parametrelerin sayısı fazla olduğu durumlarda etkinliğini yitirmektedir. GMM tahmincisine yöneltilen eleştirileri ortadan kaldırmak için Arellano & Bover (1995) ve Blundell & Bond (1998) fark ve düzey denklemlerini bir arada kullanan ve daha etkin olduğu kabul edilen sistem Sistem-GMM tahmincisini geliştirmiştir. Sistem-GMM tahmincisi, GMM tahmincisinin denklem (2)'deki moment koşullarına ilave olarak;

$$E(v_{it}, \Delta y_{i,t-1}) = 0 \quad t = 3, \dots, T \quad (6)$$

(6)'deki moment koşullarını önermiştir. Yani, düzey denklemde t=3 için uygun araç değişkeni $\Delta y_{i,2}$ iken, t=4 iken uygun araç değişkeni $\Delta y_{i,2}$ ve $\Delta y_{i,3}$ olacaktır. Sistem-GMM tahmincisinin hesaplanması için düzey denklemine ve birinci fark denklemine ilişkin, tüm moment koşullarının birlikte kullanılması gerekmektedir (Blundell vd., 2000:14). Yani Sistem-GMM tahmincisi denklem (2) ve (6)'deki moment koşullarını birlikte ele alarak, modelde kullanılmak üzere geçerli araç değişkenler üretir. Buradan da anlaşılacağı üzere bu yöntem, iki tane denklem sisteminin çözümünden oluştuğu için Sistem-GMM olarak adlandırılmaktadır. Sistem-GMM tahmincisinde kullanılacak araç değişkenlerini matris olarak ifade edecek olursak;

$$Z_i^+ = \begin{bmatrix} Z_i & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \Delta y_{i2} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 0 & \Delta y_{i3} & \dots & 0 \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & 0 \\ 0 & 0 & 0 & \dots & \Delta y_{i,t-1} \end{bmatrix} \quad (7^2)$$

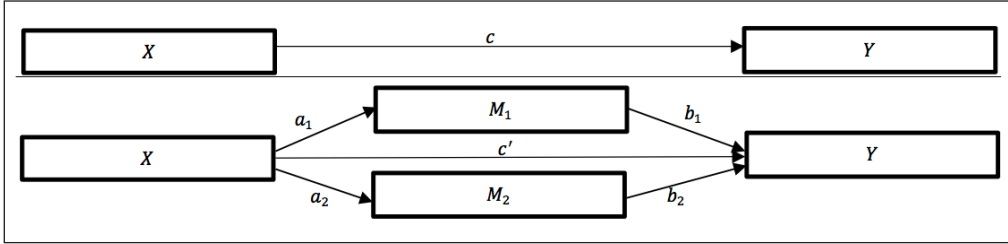
(7)'deki gibi olacaktır. Üretilen araç değişkenleri ile kullanılan Sistem-GMM tahmincisinin geçerli olması için modelin ikinci dereceden otokorelasyona sahip olmaması ve üretilen araç değişkenlerin geçerli olması gerekmektedir. Ayrıca Sistem-GMM için Roodman (2009: 86-136) tarafından geliştirilen "xtabond2" komutu kullanılmıştır.

2 Z_i , GMM tahmincisi için geçerli araç değişkenleri matrisidir.

4.1.2. Aracılık Analizi

Çalışmada kullanılan diğer bir yöntem Hayes'in geliştirdiği aracılık analizidir. Aracılık analizi, bağımsız değişkenin (X), bir veya daha fazla aracı(lar) (M) değişken yoluyla bağımlı değişkeni (Y) nasıl veya ne şekilde etkilediği sorusunu cevaplamaya yarayan istatistiksel bir yöntemdir (Hayes, 2013:86). Yani aracılık testleri, bağımlı ve bağımsız değişken arasında dolaylı ilişkiyi inceleyip tanımlar. Çoklu aracılık analizinin basit aracılık analizinden farkı, birden fazla aracı değişken olmasıdır. Çoklu aracılık analiz modeli Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 1: Çoklu Aracı Etki Modeli



Kaynak: Hayes, F. A. (2009). Beyond Baron and Kenny: Statistical mediation analysis in the new millennium. *Communication Monographs*, 76(4), 408-420, 409.

Şekil 1'de bağımsız değişken olan X'in, bağımlı değişken olan Y üzerindeki toplam etkisini c yolu göstermektedir. Şekil 1'de X'in Y üzerindeki doğrudan etkisini (aracılar olmadan) c' yolu ile gösterir. $(a_1 * b_1)$ yolu X'in Y üzerindeki M_1 aracı değişken üzerinden dolaylı etkisini ($X \rightarrow M_1 \rightarrow Y$) ve $(a_2 * b_2)$ ise M_2 aracı değişken üzerinden dolaylı etkisini ($X \rightarrow M_2 \rightarrow Y$) gösterir. X'in Y üzerindeki toplam etkisi $c = c' + (a_1 * b_1) + (a_2 * b_2)$ şeklinde olur (Preacher & Hayes, 2008:881).

Çoklu aracılık analizinde, aracılık etkisinden bahsedebilmemiz için bazı durumların sağlanması gerekmektedir. Bunlar; X'in Y üzerinde anlamlı bir etkisinin olması ($X \rightarrow Y$), X'in aracı değişkenler üzerinde anlamlı bir etkisinin olması ($X \rightarrow M$), M'nin bağımlı değişken üzerinde anlamlı bir etkisinin olması ($M \rightarrow Y$) ve aracı değişken modele dâhil edildiğinde toplam etkinin azalmış olması gereklidir ($c > c'$) (Preacher & Hayes, 2008:880; Hayes, 2009:410).

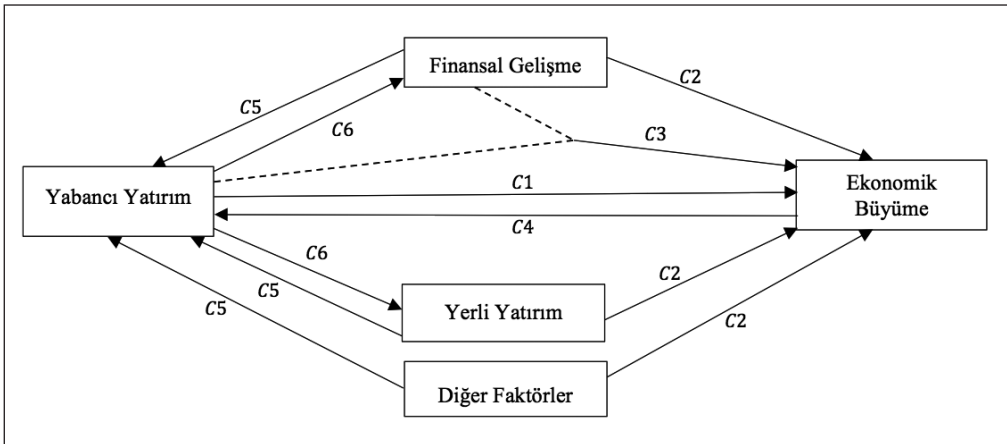
4.2. Araştırma Modeli ve Veri Seti

Çalışmada 133 ülkenin 1990-2017 dönemine ait verileri kullanılarak, yabancı yatırımların (DYY ve YPY) ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki olası etkileri incelenmiştir. Veriler yıllık gözlemden beş yıllık ortalamalara dönüştürülmüştür. Yani tüm veriler beş yıllık aralıklarla (1990-1994, 1995-1999, 2000-2004, 2005-2009, 2010-2015 ve 2015-2017) örneklenmiştir (Levine & Carkovic, 2002:10). Yıllık verilerden beş yıllık verilere dönüştürmenin çeşitli avantajları vardır. İlk olarak, büyük veri setleri ile çalışırken yıllık gözlemlerde veri kayıpları fazla olacaktır ve beş yıllık dönüşüm bu veri kayıplarını azaltacaktır. Bir başka faydası ise, yıllar itibarı ile çok dalgalanan değişkenlerin belirsizleşen etkilerini

azaltacaktır. Ayrıca, beş yıllık gözlem konjektürel dalgalanmaların etkilerini de azaltmaktadır. Çalışmada beş yıllık dönüşümlere rağmen bazı gözlemlerde veri eksikliği olduğundan, dengesiz panel veri elde edilmiştir. Çalışmada ülkeler World Bank'ın gelir sınıflandırmasına göre sınıflandırılmış, yüksek gelirli ülkeler (YÜ), orta-yüksek gelirli ülkeler (OYGÜ), orta-düşük gelirli ülkeler (ODGÜ) ve düşük gelirli ülkeler (DGÜ) olarak dörde ayrılmıştır (World Bank, 2017). Araştırmada kullanılan 133 ülke Ekler bölümünde gösterilmiştir.

Şekil 2'de ekonomik büyümeyi etkileyen direkt kanallar C1, C2 ve C3 iken, yabancı yatırımı etkileyen kanallar C4 ve C5 tir. C6 kanalı ise, yabancı yatırımın diğer kanallar aracılığıyla büyüme üzerindeki dolaylı etkisini göstermektedir. C1, yabancı sermayenin ekonomik büyüme üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olabileceğini göstermektedir. C2 ise, ekonomik büyümenin diğer belirleyicileridir. C3 ise yabancı yatırım ile finansal gelişme etkileşimini göstermektedir. C4 ve C5, ekonomik büyüme, finansal gelişme, yerli sermaye, insan sermayesi, altyapı kalitesi, gibi içsel kaynakların yabancı yatırım üzerindeki etkilerini temsil etmektedir; bunlar, yabancı sermayenin belirleyicileri olarak düşünülebilir. Bu faktörler, yabancı sermayeyi etkileyip, daha sonra ekonomik büyümeyi etkileyeceğinden potansiyel etkiler olarak adlandırılmıştır. C6 ise, yabancı yatırımın finansal gelişme ve yerli yatırım aracılığı ile ekonomik büyüme üzerindeki dolaylı etkisini göstermektedir (Iamsiraroj & Ulubaşoğlu, 2015:202; Iamsiraroj, 2016:118-119).

Şekil 2: Yabancı Yatırım, Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi



Kaynak: Iamsiraroj, S. (2016). The foreign direct investment- economic growth nexus. International Review of Economics and Finance, 42, 116-133, 119.

Çalışmamız yabancı sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki direkt etkilerinin, potansiyel etkilerinin ve dolaylı etkilerinin araştırılacağı üç temel model üzerine kurulmuştur. İlk olarak yabancı sermaye ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran Alfaro vd. (2004), Carkovic & Levine (2005) ve Durham'ın (2004) çalışmaları dikkate alınarak ve Cecchetti & Kharroubi (2012), Law & Singh (2014), Arcand vd. (2015) ve Sahay vd.'nin (2015) çalışmaları doğrultusunda finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki doğrusal olmayan etkilerinin de eklendiği, C1+C2+C3 kanallarından oluşturulan Model-1:

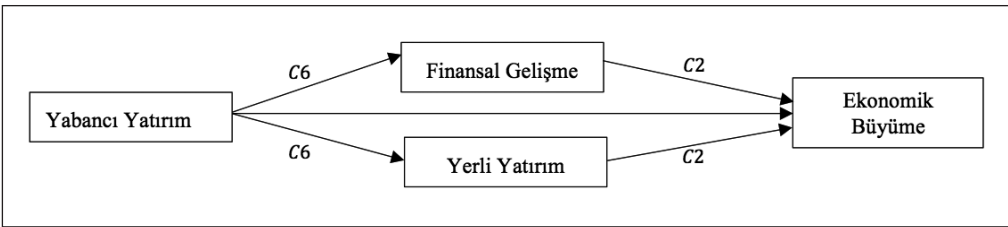
$$GDP_{i,t} = \alpha_{i,t} + \beta_1(GDP_{i,t-1}) + \beta_2(Yabancı Yatırım_{i,t}) + \beta_3(FD_{i,t}) + \beta_4((FD)^2)_{i,t} + \beta_5(Yabancı Yatırım \times FD_{i,t}) + \lambda(Z_{i,t}) + \epsilon_{i,t} \quad (8)$$

denklem (8)'deki gibidir. Bu model yabancı yatırım ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki direkt etkilerini ve yabancı yatırımın finansal piyasalar aracılığı ile ekonomik büyüme üzerindeki rolünü incelemek üzere kurulmuştur. Aynı zamanda model, finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki doğrusal olmayan etkisini de barındırır. Yabancı yatırım ile finansal gelişme arasındaki ilişkiyi daha net görebilmek için her iki bağımsız değişken de modele dâhil edilmiştir (Alfaro vd., 2004:99). Modelde β_2 katsayısı yabancı yatırımın ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan etkisini gösterirken, β_5 katsayısı finansal gelişme ile etkileşime girerek finansal piyasalar yoluyla ekonomik büyüme üzerindeki etkisini göstermektedir. Ekonomik büyümeyi etkileyen diğer değişkenler ($Z_{i,t}$) insan sermayesi, nüfus, ticari açıklık, enflasyon, kamu harcamaları ve sabit sermaye yatırımlarından oluşmaktadır. Iamsiraroj'ın (2016) yaptığı çalışma çerçevesinde oluşturulan Model-2 ise;

$$Yabancı Yatırım_{i,t} = \alpha_{i,t} + \beta_1(Yabancı Yatırım_{i,t-1}) + \beta_2(Growth_{i,t}) + \beta_3(FD_{i,t}) + \lambda(X_{i,t}) + \epsilon_{i,t} \quad (9)$$

denklem (9)'daki gibidir. Bu modeldeki amacımız, ekonomik büyümenin ve diğer açıklayıcı değişkenlerin yabancı yatırım üzerindeki etkilerini görmektir. Bu faktörler, yabancı sermayeyi etkileyip, daha sonra ekonomik büyümeyi etkileyeceğinden potansiyel etkiler olarak adlandırılmıştır. Yabancı yatırımı etkileyen diğer değişkenler ($X_{i,t}$) ticari açıklık, döviz kuru, reel faiz oranı, sabit sermaye yatırımları ve altyapı kalitesinden oluşmaktadır. Yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki dolaylı etkilerinin araştırıldığı, C2+C6 kanallarından oluşan ve çoklu aracılık analizi ile araştırılacak Model-3, Şekil 3'deki gibidir.

Şekil 3: Yabancı Yatırımın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Dolaylı Etkisi



Yabancı sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki dolaylı etkisi, çoklu aracılık analizi ile incelenecektir. Kullanılan tüm değişkenlerin, tanımlanması, kaynağı ve beklenen etkisini toplu olarak Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenler, Kısaltması, Tanımlanması ve Kaynağı

Değişken	Kısaltması	Tanımlanması	Kaynağı
Ekonomik Büyüme	GDP	Kişi başına düşen GSYİH'daki yıllık değişim (%)	World Bank, World Development Indicators (WDI)
Doğrudan Yabancı Yatırım	DYY	Net doğrudan yabancı sermaye yatırımları/GSYİH (%)	World Bank WDI
Yabancı Portföy Yatırımları	YPY	Net yabancı portföy yatırımları /GSYİH (%)	World Bank WDI'den alınan veriler ile yazar tarafından hesaplandı
Ticari Açıklık	TO	(İthalat + ihracat)/GDP (%)	World Bank WDI
Enflasyon	INF	GSYİH deflatöründeki yıllık değişim (%)	World Bank WDI
İnsan Sermayesi	HU	Orta öğretime net kayıt oranı (%)	World Bank WDI
Nüfus	POP	Nüfustaki yıllık değişim (%)	World Bank WDI
Kamu Harcamaları	GC	Kamu harcamaları /GSYİH (%)	World Bank WDI
Sabit Sermaye Yatırımları	INV	Sabit sermaye yatırımları/ GSYİH (%)	World Bank WDI
Finansal Gelişme	FD	log (Mevduat bankalarının özel sektöre aktardığı krediler/GSYİH (%))	World Bank, Financial Development and Structure Database
Altyapı Kalitesi	INFSTR	log (100 kişiye düşen telefon hattı abonelikleri)	World Bank WDI
Döviz Kuru	EX	log (Reel efektif döviz kuru)	World Bank WDI
Faiz Oranı	INT	Reel faiz oranı %	World Bank WDI

5. Bulgular

Yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan etkilerinin araştırıldığı Model-1 Sistem-GMM tahmin sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır. Analizde DYY ve YPY ayrı ayrı modellenmiştir. Tablo 2'nin birinci sütununda DYY'e, ikinci sütununda ise YPY'e ait sonuçları gösterilmiştir.

Tablo 2: Model-1 Analiz Sonuçları

GDP	(1)	(2)
	Doğrudan Yabancı Yatırım	Yabancı Portföy Yatırımları
DYY	0,869*	
	(1,948)	
YPY		0,343*
		(1,723)
TO	0,006**	0,011***
	(2,342)	(4,488)
INF	-0,026***	-0,021***
	(-2,862)	(-4,021)
HU	0,006	0,008
	(0,728)	(1,087)
POP	-0,700***	-0,744***
	(-6,872)	(-7,666)
GC	-0,131***	-0,098***
	(-4,718)	(-4,207)
INV	0,038	0,067**
	(1,029)	(2,571)
FD	1,711*	2,011**
	(1,815)	(2,211)
(FD) ²	-0,323*	-0,503***
	(-1,920)	(-3,906)
DYY x FD	-0,188*	
	(-1,944)	
YPY x FD		-0,077*
		(-1,757)
c	1,068	1,755
	(0,565)	(1,114)
Gözlem Sayısı	451	385
Ülke Sayısı	128	116
Araç Değişkeni	16	14
Chi2(p)	0,000	0,000
AR2(p)	0,216	0,562
Hansen(p)	0,970	0,216

* , **, *** sembolleri sırasıyla %10, %5 ve %1 seviyelerindeki anlamlılık düzeyini göstermektedir. T-istatistik değerleri parantezin içerisinde gösterilmiştir.

Tablo 2’de DYY ve YPY ekonomik büyüme pozitif etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuç, DYY’nin ve YPY’nin ekonomik büyüme desteklemede yabancı sermaye yatırımlarının önemini vurgulayan çalışmalarla tutarlıdır. Ayrıca ekonomik büyüme, yabancı yatırımlara ek olarak ticari açıklık seviyesi, sabit sermaye yatırımları ve finansal gelişme pozitif etkilerken, enflasyon, nüfus ve kamu harcamaları negatif etkilemektedir. Bu sonuçlar teorik beklentilerle uyumludur. Tablo 2’de tespit edilen finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri Levine, (1997), Levine & Zervos (1998) ve Levine’in (2005) çalışmaları ile sabit sermaye yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri Alfaro vd. (2009) ve Iamsiraroj’ın (2016) çalışmaları ile ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkileri ile, Alfaro vd. (2004), Beck vd. (2000), Carkovic & Levine (2002) ve Iamsiraroj (2016) çalışmaları ile, kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, Borensztein vd. (1998), Beck vd. (2000), Levine & Carkovic’in (2002) ve Carkovic & Levine (2005) çalışmaları ile, enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkileri Borensztein vd. (1998), Beck vd. (2000), Alfaro vd. (2004), Carkovic & Levine (2005), (Feeny vd. 2014) ve Iamsiraroj & Ulubasoğlu (2015) çalışmaları ile ve nüfusun ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, Alfaro vd. (2004), Durham (2004) ve Li & Liu’nun (2005) çalışmaları ile tutarlıdır. İnsan sermayesi değişkeninin her iki modelde de katsayısı anlamsız çıkmıştır. Bu durum teorik beklentileri karşılamıyor olsa da Iamsiraroj (2016) çalışmasında benzer bulgulara ulaşmıştır (Iamsiraroj, 2016:118-119).

Finansal gelişme değişkeni her iki modelde ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiye sahipken, finansal gelişmenin karesi negatif etkiye sahiptir. Bu sonuçlar finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında doğrusal olmayan “ters U” şeklinde bir ilişkiden kaynaklanmaktadır. Yani finansal gelişme belli bir seviyeye kadar büyüme üzerinde olumlu etkiye sahiptir. Bu seviyeyi aştıktan sonra, finansal gelişmedeki genişlemenin büyüme üzerinde olumsuz etkisi vardır. Bu sonuçlar, Shen & Lee (2006), Rousseau & Wachtel (2011), Cecchetti & Kharroubi (2012), Law & Singh (2014) ve Arcand vd.’nin (2015) çalışmalarını destekler niteliktedir. Ayrıca bu doğrusal olmayan ilişki Lind & Mehlum (2010) tarafından geliştirilen “U-shaped relationship” test ile de incelenmiş ve sonuçlar Tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3: “U Shaped Test” Sonuçları

	Doğrudan Yabancı Yatırım (1)		Yabancı Portföy Yatırımları (2)	
	Alt Sınır	Üst Sınır	Alt Sınır	Üst Sınır
Aralık	1,016	5,331	1,016	5,331
Eğim	1,055	-1,729	0,988	-3,354
P>t	,0550*	,0503*	,0676*	1,33e-09***
P> t =	,0550*		,0676*	

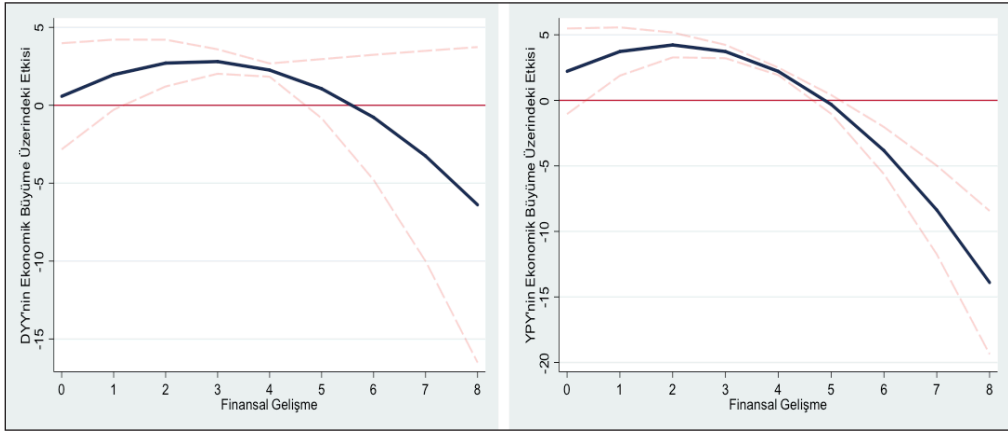
*, **, *** sembolleri sırasıyla %10, %5 ve %1 seviyelerindeki anlamlılık düzeyini göstermektedir. Not: H₁: Ters U şeklinde ilişki vardır. H₀: Monoton veya U şeklinde ilişki vardır. Doğrudan yabancı yatırım kırılma noktası: 2.6513 ve yabancı portföy yatırımları kırılma noktası: 1.998’dir.

Tablo 3’de her iki modelde finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında doğrusal olmayan “ters U” şeklinde ilişkinin varlığı saptanmıştır. Artan finansal gelişmenin ekonomik

büyüme üzerindeki negatif etkisi birkaç sebepten dolayı olabilir. İlk olarak aşırı finansal gelişme veya çok hızlı bir kredi büyümesi, enflasyonist baskı getirebilir ve bankacılık sistemini zayıflatabilir. Böyle bir durumda zamanla kredi standartları kötüleşmekte, performans göstermeyen krediler çoğalmakta ve dolayısıyla bir bankacılık krizi ortaya çıkmaktadır. Bu durum büyümeyi engelleyen finansal krizlere neden olabilir (Rousseau & Wachtel, 2007:1; Cecchetti & Kharroubi, 2012:15; Law & Singh 2014:40-41). İkinci olarak, artan kredilerin üretken olmayan kanallara aktarılmasından kaynaklanabilir. Hung (2009), finansal gelişme çerçevesinde üretken yatırım kredileri ekonomik büyümeyi teşvik ederken, üretken olmayan tüketim kredilerinin de büyümeyi engellediğine işaret etmektedir. Shay vd. (2015:17) ise, yüksek düzeyde finansal gelişmenin sermaye birikimini engellemediğini, ancak yatırımda verimlilik kaybına yol açtığını göstermektedir. Beck vd.'e (2012) göre, finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki doğrusal olmayan ilişki, üretilen kredilerin hane halkı tüketimine yapılan yatırımları finanse etmek için kullanılmasına bağlıdır. Ayrıca çalışmada finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisini arttırmak için kredilerin hane halkından ziyade işletmelere aktarılması gerektiği vurgulanmaktadır (Rousseau & Wachtel, 2007:8; Law & Singh, 2014:40-41; Arcand vd., 2015:141-142; Sahay vd., 2015:21). Son olarak, büyük bir finansal sektör, ekonominin üretken sektörlerinden finans sektörüne doğru bir beyin göçüne neden olabileceği önerisi ile ilgilidir. Kneer (2013), büyük bir finansal sistemin, teknolojik nedenlerden dolayı vasıflı işçilere ihtiyaç duyan sektörlerle zarar verdiğini, bu durum da ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki yapabileceğini vurgulamaktadır (Arcand vd. 2015:141-142; Sahay vd. 2015:15). Cecchetti & Kharroubi (2012:1), fazla büyümüş finansal sektörün, ekonominin geri kalanıyla kaynaklar için rekabet edeceğini ve bu kaynaklar sadece fiziksel sermayeyi değil, aynı zamanda vasıflı insan sermayesi için de geçerli olacağını vurgulamaktadır.

Tablo 2’de DYY ile finansal gelişme etkileşimi ve YPY ile finansal gelişme etkileşimi, ekonomik büyüme üzerinde negatif etki yapmaktadır. Bunun sebebi finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki doğrusal olmayan etkisinden kaynaklanmaktadır. Iamsiraroj & Ulubaşoğlu (2015) yaptıkları çalışmada, DYY’nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitif iken DYY ile finansal gelişme etkileşiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin negatif çıkması, finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki doğrusal olmayan etkisinden kaynaklandığı sonucuna ulaşmıştır. Grafik 1’de DYY ve YPY’nin farklı finansal gelişme seviyelerinde ekonomik büyüme üzerindeki etkisini göstermektedir. Her iki grafikte de farklı finansal gelişme seviyelerinde yabancı yatırımın (DYY ve YPY) ekonomik büyüme üzerindeki “ters-U” etkisi gözlenmektedir. Anlaşılacağı üzere DYY’nin ve YPY’nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinde, ülkedeki finansal gelişme seviyesinin eşik etkisi vardır. Yani ülkedeki finansal gelişme seviyesi belirli bir seviyeyi aştıktan sonra yabancı yatırımın (DYY ve YPY) ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisi kaybolacaktır.

Şekil 4: DYY ve YPY'nin Farklı Finansal Gelişme Seviyelerinde Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi



Yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan etkilerinin ülkelerin gelir seviyesine göre araştırıldığı Model-1'e ait Sistem-GMM tahmin sonuçları Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4: Farklı Gelir Gruplarında Yabancı Yatırımların ve Finansal Gelişmenin Ekonomik Büyüme Etkisi

	Doğrudan Yabancı Yatırım				Yabancı Portföy Yatırımları			
	YGÜ (1)	OYGÜ (2)	ODGÜ (3)	DGÜ (4)	YGÜ (5)	OYGÜ (6)	ODGÜ (7)	DGÜ (8)
DYY	-0,630 (-0,377)	2,645* (1,788)	2,252* (1,820)	1,143 (0,420)				
YPY					0,257*** (2,791)	-0,826 (-0,314)	0,049 (0,019)	26,275 (0,784)
TO	0,003 (0,532)	-0,017 (-1,097)	-0,001 (-0,126)	0,005 (0,053)	0,021** (2,563)	0,005 (0,395)	0,003 (0,354)	0,016 (0,734)
INF	0,009 (0,164)	0,002 (0,118)	-0,055** (-2,117)	-0,044 (-0,531)	0,315 (1,129)	-0,014** (-2,279)	-0,058 (-1,618)	0,001 (0,019)
HU	-0,003 (-0,063)	-0,058 (-1,483)	-0,004 (-0,250)	-0,003 (-0,028)	0,028 (0,469)	0,006 (0,244)	0,002 (0,166)	0,005 (0,136)
POP	-0,824*** (-4,976)	-0,736*** (-3,106)	-1,102*** (-5,621)	0,787 (0,574)	-1,834*** (-3,447)	-0,807*** (-4,648)	-1,450*** (-6,614)	-3,033** (-2,562)
GC	-0,115 (-1,237)	-0,075 (-0,898)	-0,087*** (-3,846)	-0,002 (-0,008)	-0,475** (-2,562)	-0,034 (-0,510)	-0,112*** (-3,072)	0,089 (0,616)

Tablo 4 devam

INV	0,110	0,432	0,081***	-0,080	0,582**	0,126	0,121***	0,138
	(1,292)	(1,004)	(3,773)	(-0,161)	(2,183)	(1,058)	(4,689)	(1,417)
FD	3,536	5,388	1,773	2,697	22,144	1,071	5,087**	5,611*
	(0,435)	(1,297)	(0,577)	(0,496)	(1,247)	(0,172)	(2,066)	(1,837)
(FD)^2	-0,805	-0,363	-0,193	-0,067	-3,102	-0,251	-1,119***	-1,367**
	(-0,650)	(-0,831)	(-0,278)	(-0,083)	(-1,494)	(-0,288)	(-2,583)	(-1,977)
DYY x FD	0,136	-0,658*	-0,651*	-0,366				
	(0,379)	(-1,819)	(-1,753)	(-0,449)				
YPY x FD					-0,059***	0,298	0,213	-8,662
					(-2,943)	(0,463)	(0,215)	(-0,756)
c	2,206	-15,096	0,442	-5,426	-37,857	-0,525	-0,128	1,242
	(0,184)	(-1,035)	(0,122)	(-0,796)	(-0,930)	(-0,041)	(-0,028)	(0,414)
Gözlem	188	109	96	58	172	89	85	39
Ülke	45	33	30	20	42	28	29	17
Araç Değişkeni	14	15	16	14	13	13	14	14
Chi2(p)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
AR2(p)	0,858	0,545	0,773	0,986	0,103	0,865	0,284	0,347
Hansen(p)	0,442	0,416	0,968	0,324	0,322	0,868	0,319	0,319

* ** *** sembolleri sırasıyla %10, %5 ve %1 seviyelerindeki anlamlılık düzeyini göstermektedir. T-istatistik değerleri parantezin içerisinde gösterilmiştir. YGÜ; yüksek gelirli ülkeleri, OYGÜ; orta-yüksek gelirli ülkeleri, ODGÜ; orta-düşük gelirli ülkeleri, DGÜ; düşük gelirli ülkeleri ifade etmektedir.

Tablo 4’de finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki doğrusal olmayan “ters U” şeklinde etkisi tüm gelir grubu ülkelerinde gözlenmektedir. DYY, orta-yüksek ve orta-düşük gelir grubuna ait sahip ülkelerde anlamlı ve ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir. DYY, yüksek ve düşük gelir grubu ülkelerinde ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu sonuçlar Johnson (2006) ve Makki & Somwaru’nun (2004) yaptığı çalışmaların sonuçlarına benzerlik göstermektedir. Johnson (2006) çalışmasında, DYY’nin gelişmiş ülkelerden ziyade gelişmekte olan ülkelerde büyümeyi artırdığı sonucuna ulaşmıştır. Johnson (2006) çalışmasında bu sonucu şu şekilde açıklar; DYY, teknoloji yayımları, emici kapasiteler (absorptive capacity) ve sermaye birikimi yoluyla ekonomik büyümeyi arttırmaktadır. Gelişmiş ülkelerde teknoloji seviyesi ve sermaye stoku gelişmekte olan ülkelere göre daha fazladır. DYY gelişmekte olan ülkelerde teknoloji seviyesini ve sermaye stokunu net bir şekilde arttıracığından dolayı DYY’nin ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisi daha net olacaktır. Ayrıca yazar, benzer şekilde DYY’nin emici kapasite ile ekonomik büyümeyi arttırması gelişmiş ülkelerde daha fazla olması beklenir. Ancak Johnson (2006) çalışmasında, gelişmekte olan ülkelerde insan sermayesi, finansal gelişme, altyapı kalitesi yeterli düzeyde ise DYY’nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi gelişmekte olan ülkelerde daha belirgin

olacağını vurgulamaktadır. Makki & Somwaru (2004) ise yaptıkları çalışmada, DYY'nin düşük gelirli ülkelerde ekonomik büyümeyi etkilemediği sonucuna ulaşmıştır. Bu durum düşük gelirli ülkelerde DYY'nin ekonomik büyümeyi etkilememesinin sebebi, yeterli insan sermayesi, yüksek ticari açıklık, yeterli altyapı kalitesi, hukuki altyapı, düşük risk seviyesi gibi faktörlerin olmaması ile açıklanabilir. DYY'nin düşük gelirli ülkelerde ekonomik büyümeyi etkilememesini Hermes & Lensink (2003) ve Sghaier & Abida (2013) yapıları çalışmalarda finansal olarak gelişmemiş ülkelerde DYY'nin ekonomik büyümeyi etkilemediğini tespit ederek açıklamaktadır. Tablo 4'de YPY, yüksek gelir grubuna ait ülkelerde ekonomik büyümeyi arttırmaktadır. YPY geldikleri ülkeden çıktıklarında krizlere, ekonomik bozulmalara sebep olabilir. Gelişmiş ülkelerde finansal gelişme ve/veya kurumsal gelişme seviyesinin fazla olması nedeniyle bu olumsuz etkilerden etkilenmeyip portföy yatırımlarının olumlu etkilerinden yararlanabilir (Durham, 2003:16-17; Durham, 2004:285; Choong vd., 2010:114:117; Waqas vd., 2015:66-67).

Finansal gelişme tüm ülke gruplarında pozitif etkisi olmasına karşın orta-düşük gelirli ülkelerde ve düşük gelirli ülkelerde ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuçlar şaşırtıcı olsa da Calderon & Liu (2003), Jalilian & Kirkpatrick (2005), Huang & Lin (2009), Hassan vd. (2011) ve Kim & Lin'in (2013) yaptıkları çalışmalarla tutarlıdır. Jalilian & Kirkpatrick (2005), finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin, düşük gelirli ülkelerde daha belirgin olduğunu öne sürerek, düşük gelirli ülkelerin finansal sektörün büyümesinden ve gelişmesinden daha fazla yararlanabileceğini ileri sürmektedir. Ayrıca finansal gelişme verimlik artışı ve sermaye birikimi yolu ile de ekonomik büyümeyi arttırmaktadır. Huang & Lin (2009) yaptıkları çalışmada, finansal gelişme ile verimlilik artışı ve sermaye birikimi sağlanırken, ülkelerin gelir seviyesi arttıkça bu etkilerin azaldığı ve hatta önemsiz hale geldiği tespit edilmiştir. Benzer doğrultuda Rioja & Valev (2004a) yaptıkları çalışmada, düşük gelirli ülkelerde finansal gelişme, ekonomik büyümeyi verimlilikten ziyade sermaye birikimi ile artırdığını tespit etmiştir. Orta-düşük ve düşük gelirli ülkelerde yetersiz sermaye birikimi nedeniyle finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi daha belirgindir.

Ekonomik büyümenin ve diğer açıklayıcı değişkenlerin yabancı yatırım üzerindeki etkilerinin araştırıldığı Model-2 Sistem-GMM tahmin sonuçları Tablo 5'de gösterilmektedir.

Tablo 5: Model-2 Analiz Sonuçları

	(1)	(2)
	Doğrudan Yabancı Yatırım	Yabancı Portföy Yatırımları
GDP	1,941*	0,011
	(1,937)	(0,296)
TO	0,239**	-0,001
	(2,505)	(-0,280)
EX	0,497	-1,137**
	(0,073)	(-2,557)

Tablo 5 devam

INFSTR	0,384 (0,189)	0,104 (1,021)
FD	6,283** (1,984)	0,609** (2,262)
INT	-0,189 (-0,701)	-0,001 (-0,058)
INV	-0,827* (-1,734)	0,032 (1,249)
HU	-0,101 (-0,797)	-0,015 (-1,305)
c	-15,466 (-0,545)	3,720** (2,186)
Gözlem Sayısı	172	149
Ülke Sayısı	51	46
Araç Değişkeni Sayısı	17	12
Chi2(p)	0,059	0,000
AR2(p)	0,363	0,333
Hansen(p)	0,983	0,144

* , ** , *** sembolleri sırasıyla %10, %5 ve %1 seviyelerindeki anlamlılık düzeyini göstermektedir. T-istatistik değerleri parantezin içerisinde gösterilmiştir.

Analizde DYY ve YPY ayrı ayrı modellenmiştir. Tablo 5'in birinci sütununda DYY'e, ikinci sütununda ise YPY'e ait sonuçlar sunulmuştur. Tablo 5 sonuçları doğrultusunda, ülkede artan ekonomik büyüme, ülkeye daha fazla DYY'i çekecek ve ülkede artan DYY de tekrar ekonomik büyümeyi arttıracaktır. Bu durum Ericsson & Irandoust (2001) ve Iamsiraroj'ın (2016) yaptıkları çalışmaları destekler niteliktedir. Ayrıca ekonomik büyümeye ek olarak ticari açıklık, finansal gelişme ve sabit sermaye yatırımları DYY'nin diğer belirleyicileridir. YPY'nin belirleyicileri ise finansal gelişme ve reel döviz kurudur.

Yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki dolaylı etkilerinin araştırıldığı, C6+C2 kanallarından oluşan Model-3'e ait çoklu aracı model analiz (multiple mediator model) sonuçları Tablo 6 ve Şekil 4'de yer almaktadır. DYY ve YPY ayrı ayrı analiz edilmiştir³.

3 Model oluşturulurken, ticari açıklık ve insan sermayesi değişkenlerinin olası aracılık etkileri araştırılmış, bu değişkenlerin hem doğrudan yabancı yatırıma hem de yabancı portföy yatırımlarına herhangi bir aracılık etkisi bulunmadı tespit edildiğinden modellenmemiştir.

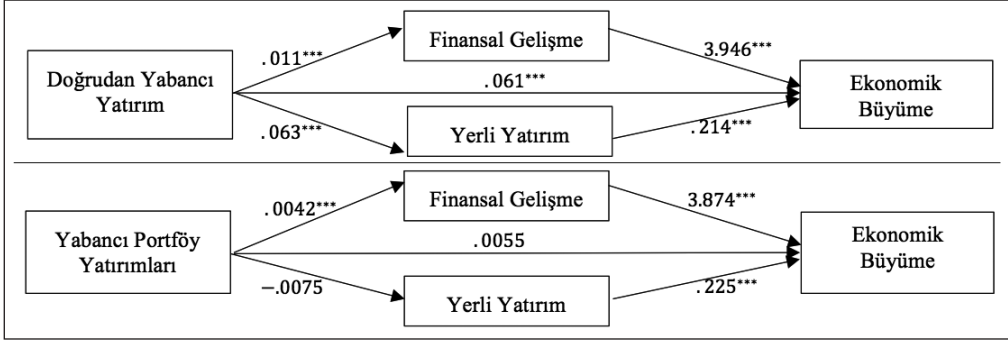
Tablo 6: DYY ve YPY'nin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Dolaylı Etkisi

Doğrudan Yabancı Yatırım				Yabancı Portföy Yatırımları			
Direkt Etki	Katsayı	OIM Std. Ht.	P>z	Direkt Etki	Katsayı	OIM Std. Ht.	P>z
FD				FD			
DYY	0,0112666	0,0027688	0,000	YPY	0,004279	0,001195	0,000
INV				INV			
DYY	0,0635368	0,0211512	0,003	YPY	-0,00751	0,008853	0,396
Growth				Growth			
FD	3,946232	0,5153671	0,000	FD	3,874512	0,507214	0,000
INV	0,2144364	0,0207668	0,000	INV	0,225054	0,021314	0,000
DYY	0,0618241	0,0113209	0,000	YPY	0,005541	0,005488	0,313
Dolaylı Etki	Katsayı	OIM Std, Ht,	P>z	Dolaylı Etki	Katsayı	OIM Std, Ht,	P>z
Growth				Growth			
FD				FD			
INV				INV			
DYY	0,0580853	0,0131801	0,000	YPY	0,014889	0,005554	0,007
Toplam Etki	Katsayı	OIM Std, Ht,	P>z	Toplam Etki	Katsayı	OIM Std, Ht,	P>z
FD				FD			
DYY	0,0112666	0,0027688	0,000	YPY	0,004279	0,001195	0,000
INV				INV			
DYY	0,0635368	0,0211512	0,003	YPY	-0,00751	0,008853	0,396
Growth				Growth			
FD	3,946232	0,5153671	0,000	FD	3,874512	0,507214	0,000
INV	0,2144364	0,0207668	0,000	INV	0,225054	0,021314	0,000
DYY	0,1199094	0,0173258	0,000	YPY	0,020430	0,008038	0,011

Tablo 6'da DYY ve YPY'nin ekonomik büyüme üzerindeki direkt, dolaylı ve toplam etkileri ayrı ayrı yer almaktadır. DYY'nin finansal gelişme üzerindeki direkt etkisi +0,011 iken, yerli yatırım üzerindeki direkt etkisi +0,063'tür. Finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki direkt etkisi +3,94'tür ve yerli yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki direkt etkisi +0,214'tür. DYY'nin ekonomik büyüme üzerindeki direkt etkisi +0,061'tir. Ayrıca DYY'nin ekonomik büyüme üzerindeki toplam etkisi direkt etkisinden büyüktür (0,119>0,061). Bu sonuçlar ışığında DYY'nin, finansal gelişme ve yerli yatırımlar üzerinden dolaylı etkisi olduğundan bahsedilebilir. Tablo 6'da DYY'nin ekonomik büyüme üzerindeki toplam dolaylı

etkisi 0.0580853 olarak hesaplanmıştır. Finansal gelişmenin dolaylı etkisi +0,04446 iken, yerli yatırımlarının +0,01362'dir. Toplam etki ise $0,04446+0,01362 = 0,05808$ olarak hesaplanmıştır. YPY finansal gelişme üzerindeki direkt etkisi +0,0042 ve bu etki %1 düzeyinde anlamlıdır. Ancak YPY'nin ekonomik büyüme ve yerli yatırım üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığından herhangi bir aracılık etkisinden bahsedilemez. Sonuç olarak YPY, sadece finansal piyasalar üzerinden ekonomik büyümeyi desteklemektedir.

Şekil 5: Yabancı Yatırımın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Dolaylı Etkisi



6. Sonuç

Çalışmada 133 ülkenin 1990-2017 dönemine ait verileri kullanılarak, yabancı yatırımların (DYY ve YPY) ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki olası etkileri incelenmiştir. Veriler yıllık gözlemden beş yıllık ortalamalara dönüştürülmüştür. Yani tüm veriler beş yıllık aralıklarla (1990-1994, 1995-1999, 2000-2004, 2005-2009, 2010-2015 ve 2015-2017) örneklenmiştir. Araştırmanın amacı doğrultusunda üç adet model kurulmuştur. İlk olarak yabancı yatırımın ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki direkt etkilerini içeren Model-1, ikinci olarak yabancı yatırım girişlerini etkileyen faktörlerin araştırıldığı Model-2 ve son olarak da yabancı sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki dolaylı etkilerini içeren Model-3 kurulmuştur. Ayrıca çalışmada, yabancı yatırımların ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, farklı gelir seviyelerine göre sınıflandırılmış ülkelerde nasıl değiştiği de araştırılmıştır. Model-1 ve Model-2'yi tahminleyebilmek için Sistem-GMM tahmincisi kullanılırken, Model-3'te çoklu aracılık analizi kullanılmıştır.

Çalışmanın sonuçları doğrultusunda, DYY, YPY ve finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi artırdığı tespit edilmiştir. Ayrıca ülkeye giren DYY'ler, finansal piyasaları ve yerli yatırımları etkileyerek ekonomik büyümeyi dolaylı olarak da artırdığı tespit edilirken, YPY'ler sadece finansal piyasalar aracılığı ile ekonomik büyümeyi desteklemektedir. DYY'nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi OYGÜ ve ODGÜ'de belirgindir. DYY ve YPY ekonomik büyümeyi artırdığından ülkeler daha fazla yabancı yatırım çekecek politikalar üretmelidir. Ancak ekonomik büyüme üzerinde sadece bu faktörler etkili değildir. Ülkeler ekonomik olarak daha fazla büyümeleri için makroekonomik istikrarı, ticari açıklığı, yerli yatırımları artıracak politikalar ile verimsiz kamu harcamalarını azaltacak politikalar üretmeleri gerekmektedir. Bu sonuçlara ek olarak çalışmada

tespit edilen bir diğer çarpıcı sonuç DYY'nin ve YPY'nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinde, ülkedeki finansal gelişme seviyesinin eşik etkisinin varlığıdır. Yani ülkedeki finansal gelişme seviyesi belirli bir seviyeyi aştıktan sonra yabancı yatırımın (DYY ve YPY) ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisi kaybolacaktır.

Çalışmada elde edilen diğer önemli bir sonuç ise ülkedeki finansal gelişme seviyesi ile ilgilidir. Finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerinde doğrusal olmayan “ters-U” şeklinde etkisi tespit edilmiştir. Finansal gelişme belli bir seviyeye kadar büyüme üzerinde olumlu etkiye sahiptir. Bu seviyeyi aştıktan sonra, finansal gelişmedeki artış büyüme üzerinde olumsuz etkisi vardır. Yani Levine'nin (2003:31-46) “daha fazla finans, daha fazla büyüme” (more finans, more growth) teorisi geçerli değildir. Finansal gelişmenin önemli bir ölçütü olan özel sektöre aktarılan krediler, ekonomik büyümeyi artırmaktadır. Ancak çok hızlı bir kredi büyümesi, enflasyonist baskı getirebilir ve bankacılık sistemini zayıflatıp ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilir. Böyle bir durumda zamanla kredi standartları kötüleşmekte, performans göstermeyen krediler çoğalmakta ve dolayısıyla bir bankacılık krizi ortaya çıkabilmektedir. Finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz sonuçların önüne geçebilmek için üretken kaynaklara kredi sağlanmalıdır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada, sonuçları veya yorumları etkileyebilecek herhangi bir maddi veya diğer asli çıkar çatışması olmadığını beyan ederim.

Kaynakça

- Abu-Bader, S. & Abu-Qarn, A. S. (2008). Financial development and economic growth: The Egyptian experience. *Journal of Policy Modeling*, 30, 887-898.
- Acar, Y. (2008). İktisadi büyüme ve büyüme modelleri. 5. Baskı, İstanbul: Dora Yayıncılık.
- Ahmad, F., Draz, M. U. & Yang, S. (2016). Foreign portfolio inflows and economic growth: Evidence from ASEAN5. *Actual Problems of Economics*, 179(5), 57-59.
- Aizenman, J., Jinjark, Y. & Park, D. (2013). Capital flows and economic growth in the era of financial integration and crisis 1990–2010. *Open Economic Review*, 24, 371-396.
- Albulescu, C. T. (2015). Do foreign direct and portfolio investments affect long-term economic growth in Central and Eastern Europe?. *Procedia Economics and Finance*, 23, 507-512.
- Alfaro, L. & Charlton, A. (2007). Growth and the quality of foreign direct investment: Is all FDI equal?. Discussion Paper No:830, Centre for Economic Performance.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. & Sayek, S. (2004). FDI and economic growth: The role of local financial markets. *Journal of International Economics*, 64, 89-112.
- Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S. & Sayek, S. (2009). FDI, productivity and financial development. *The World Economy*, 31(1), 111-135.
- Alvarado, R., Iñiguez, M. & Ponce, P. (2017). Foreign direct investment and economic growth in Latin America. *Economic Analysis and Policy*, 56, 176-187.
- Ang, J. B. (2009). Financial development and the FDI-growth nexus: The Malaysian experience. *Applied Economics*, 41, 1595-1601.

- Arcand, J. L., Berkes, E. & Panizza, U. (2015). Too much finance?. *Journal of Economic Growth*, 20, 105-148.
- Arellano, M. & Bond, S. (1991). Some test of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58, 277-297.
- Aslan, Ö. & Küçükaksoy, İ. (2006). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ekonometrik bir uygulama. *Ekonometri ve İstatistik*, 4, 12-28.
- Baharumshah, A. Z. & Thanoon, M. A. (2006). Foreign capital flows and economic growth in East Asian countries. *China Economic Review*, 17, 70-83.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric analysis of panel data*. 3th Ed., Chichester: John Wiley & Sons.
- Batten, J. A. & Vo, X. V. (2009). An analysis of the relationship between foreign direct investment and economic growth. *Applied Economics*, 41, 1621-1641.
- Beck, T., Levine, R. & Loayza, N. (2000). Finance and the sources of growth. *Journal of Financial Economics*, 58, 261-300.
- Blomström, M. (2002). The economics of international investment incentives. *International Investment Perspectives* (Paris: OECD), 165-183.
- Blundell, R. & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87, 115-143.
- Bond, S. R. (2002). Dynamic panel data models: A guide to micro data methods and practice. *Portuguese Economic Journal*, 1, 141-162.
- Bond, S., Hoeffler, A. & Temple, J. (2001). GMM estimation of empirical growth models. CEPR Discussion Paper No:3048.
- Borensztein, E., De Gregorio, J. & Lee, J. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth?. *Journal of International Economics*, 45, 115-135.
- Calderon, C. & Liu, L. (2003). The direction of causality between financial development and economic growth. *Journal of Development Economics*, 72, 321-334.
- Carkovic, M. & Levine, R. (2005). Does foreign direct investment accelerate economic growth. Does Foreign Direct Investment Promote Development, 195-220.
- Cecchetti, S. G. & Kharroubi, E. (2012). Reassessing the impact of finance on growth. BIS Working Papers No:381.
- Chee, Y. L. & Nair, M. (2010). The impact of FDI and financial sector development on economic growth: Empirical evidence from Asia and Oceania. *International Journal of Economics and Finance*, 2(2), 107-119.
- Choong, C., Baharumshah, A. Z., Yusop, Z. & Habibullah, M. S. (2010). Private capital flows, stock market and economic growth in developed and developing countries: A comparative analysis. *Japan and the World Economy*, 22, 107-117.
- Čihák, M., Kunt-Demirgüç, A., Feyen, E. & Levine, R. (2012). Benchmarking financial system around the world. Policy Research Working Paper No: 6175, 1-58.
- De Mello, L. R. (1999). Foreign direct investment-led growth: Evidence from time series and panel data. *Oxford Economic Papers*, 51, 133-151.
- Deidda, L. & Fattouh, B. (2002). Non linearity between finance and growth. *Economics Letters*, 74(3), 339-345.
- Durham, J. B. (2003). Foreign portfolio investment, foreign bank lending, and economic growth. FRB International Finance Discussion Papers No:757.

- Durham, J. B. (2004). Absorptive capacity and the effects of foreign direct investment and equity foreign portfolio investment on economic growth. *European Economic Review*, 48, 285-306.
- Ericsson, J. & Irandoust, M. (2001). On the causality between foreign direct investment and output: A comparative study. *The International Trade Journal*, 15(1), 1-26.
- Errunza, V. (2001). Foreign portfolio equity investment, financial liberalization, and economic development. *Review of International Economics*, 9(4), 703-726.
- Ferreira, M. A. & Laux, P. A. (2009). Portfolio flows, volatility and growth. *Journal of International Money and Finance*, 28, 271-292.
- Gönel, D. F. (2010). *Kalkınma ekonomisi*. 1. Baskı, İstanbul: Efil Yayınevi.
- Hassan, M. K., Sanchez, B. & Yu, J. (2011). Financial development and economic growth: New evidence from panel data. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 51, 88-104.
- Hayes, F. A. (2009). Beyond Baron and Kenny: Statistical mediation analysis in the new millennium. *Communication Monographs*, 76(4), 408-420.
- Hayes, F. A. (2013). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. New York: The Guilford Press.
- Hermes, N. & Lensink, R. (2003). Foreign direct investment, financial development and economic growth. *The Journal of Development Studies*, 38, 142-163.
- Herzer, D., Klasen, S. & Nowak-Lehmann, D. F. (2008). In search of FDI-led growth in developing countries: The way forward. *Economic Modelling*, 25(5), 793-810.
- Huang, H. & Lin, S. (2009). Non-Linear finance-growth nexus. *Economics of Transition*, 17(3), 439-466.
- Iamsiraroj, S. & Ulubaşoğlu, M. A. (2015). Foreign direct investment and economic growth: A real relationship or wishful thinking?. *Economic Modelling*, 51, 200-213.
- Iamsiraroj, S. (2016). The foreign direct investment- economic growth nexus. *International Review of Economics and Finance*, 42, 116-133.
- İbrahim, O. A. & Hassan, H. M. (2013). Determinants of foreign direct investment in Sudan: An econometric perspective. *The Journal of North African Studies*, 18(1), 1-15.
- Jalil, A. & Feridun, M. (2011). Impact of financial development on economic growth: Empirical evidence from Pakistan. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 16(1), 71-80.
- Jalilian, H. & Kirkpatrick, C. (2005). Does financial development contribute to poverty reduction?. *Journal of Development Studies*, 41(4), 636-656.
- Johnson, A. (2006). The effects of FDI inflows on host country economic growth. *CESIS Working Paper Series*, Paper No:58.
- Kar, M. & Taban, S. (2003). Kamu harcama çeşitlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 145-196.
- Kibritçiöğlü, A. (1998). İktisadi büyümenin belirleyicileri ve yeni büyüme modellerinde beşeri sermayenin yeri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 207-230.
- Kim, D. & Lin, S. (2013). Interrelationships among banks, stock markets and economic growth: An empirical investigation. *Applied Economics*, 45(31), 4385-4394.
- King, G. R. & Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpert might be right. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737.
- Klein, M. & Olivei, G. (2008). Capital account liberalization, financial depth, and economic growth. *Journal of International Money and Finance*, 27(6), 861-875.
- Law, S. H. & Singh, N. (2014). Does too much finance harm economic growth?. *Journal of Banking & Finance*, 41, 36-44.

- Levine, R. & Carkovic, M. (2002). Finance and growth: New evidence and policy analyses for Chile. Working Papers Central Bank of Chile, 6, 1-43.
- Levine, R. & Zervos, S. (1998). Stock markets, banks, and economic growth. *The American Economic Review*, 88(3), 537-558.
- Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: Views and agenda. *Journal of Economic Literature*, 35(2), 688-726.
- Levine, R. (2003). More on finance and growth: More finance, more growth?. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 85, 31-46.
- Levine, R. (2005). Finance and growth: Theory and evidence. In P. Aghion, S. Durlauf (Eds.), *Handbook of economic growth*. Amsterdam: Elsevier North-Holland.
- Lind, J. T. & Mehlum, H. (2010). With or without u? The appropriate test for a U-shaped relationship. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 72(1), 109-118.
- Makki, S. S. & Somwaru, A. (2004). Impact of foreign direct investment and trade on economic growth: Evidence from developing countries. *Amer. J. Agr. Econ*, 83(3), 795-801.
- Mallick, S. & Moore, T. (2008). Foreign capital in a growth model. *Review of Development Economics*, 12, 143-159.
- Mody, A. & Murshid, A. P. (2005). Growing up with capital flows. *Journal of International Economics*, 65, 249-266.
- Omri, A. & Kahouli, B. (2014). Causal relationships between energy consumption, foreign direct investment and economic growth: Fresh evidence from dynamic simultaneous-equations models. *Energy Policy*, 67, 913-922.
- Pagano, M. (1993). Financial market and growth, an overview. *European Economic Review*, 37, 613-622.
- Pal, P. (2011). Foreign portfolio investment, stock market and economic development: A case study of India. *Capital without Borders: Challenges to Development*, 1, 121.
- Preacher, J. K. & Hayes, F. A. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, 40(3), 879-891.
- Reisen, H. & Soto, M. (2001). Which types of capital inflows foster developing-country growth?. *International Finance*, 4(1), 1-14.
- Rioja, F. & Valev, N. (2004). Does one size fit all?: A reexamination of the finance and growth relationship. *Journal of Development Economics*, 74, 429-477.
- Rioja, F. & Valev, N. (2004a). Finance and the sources of growth at various stages of economic development. *Economic Inquiry*, 42(1), 127-140.
- Roodman, D. (2009). How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata. *The Stata Journal*, 9(1), 86-136.
- Rousseau, P. L. & Wachtel, P. (2011). What is happening to the impact of financial deepening on economic growth?. *Economic Inquiry*, 1-23.
- Sahay, R., Martin, C., Papa, N., Adolfo, B., Ran, B., Diana, A., Yuan, G., Annette, K., Lam, N., Christian, S., Katsiaryna, S. & Seyed, R. Y. (2015). Rethinking financial deepening: Stability and growth in emerging markets. IMF Staff Discussion Note 15/08. Washington: International Monetary Fund (May), 17(33), 1-41.
- Sghaier, I. M. & Abida, Z. (2013). Foreign direct investment, financial development and economic growth: Empirical evidence from North African Countries. *Journal of International and Global Economic Studies*, 6(1), 1-13.

- Shen, C. & Lee, C. (2006). Same financial development yet different economic growth: Why?. *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(7), 1907-1944.
- Soto, M. (2000). Capital flows and growth in developing countries: Recent empirical evidence. Technical Paper No:160, OECD Development Center.
- Taban, S. & Kar, M. (2006). Beşeri sermaye ve ekonomik büyüme: Nedensellik analizi, 1969-2001. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 159-182.
- Taban, S. (2016). İktisadi büyüme kavram ve modeller. 4. Baskı, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Tatoğlu, Y. F. (2018). İleri panel veri analizi. 3. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Tsuru, K. (2000). Finance and growth: Some theoretical considerations, and a review of the empirical literature. OECD Economics Department Working Papers, No. 228. 1-53.
- Waqas, Y., Hasmi, H. S. & Nazir, I. M. (2015). Macroeconomic factors and foreign portfolio investment volatility: A case of South Asian Countries. *Future Business Journal*, 1(1-2), 65-74.
- Yao, S. (2006). On economic growth, FDI and exports in China. *Applied Economics*, 38, 339-351.
- Zhang, K. H. (2001). Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from East Asia and Latin America. *Contemporary Economic Policy*, 19(2), 175-185.

7. Ekler

Tablo 7: Gelir Seviyelerine Göre Ülke Grupları

Yüksek Gelirli Ülkeler	Almanya, Amerika, Avusturalya, Avusturya, Bahama, Bahreyn, Barbados, Belçika, Birleşik Arap Emirlikleri, Brunei, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hırvatistan, Hollanda, Hong Kong, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsrail, İsveç, İsviçre, İtalya, Japonya, Kanada, Kore, Kuveyt, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Macau, Malta, Norveç, Panama, Polonya, Portekiz, Seyşeller, Singapur, Slovakya, Slovenya, Suudi Arabistan, Şili, Umman, Uruguay, Yeni Zelanda, Yunanistan.
Orta-Yüksek Gelirli Ülkeler	Azerbaycan, Belize, Beyaz Rusya, Botswana, Brezilya, Bulgaristan, Çin, Dominik Cumhuriyeti, Ekvator, Ekvator Ginesi, Fiji, Guatemala, Guyana, Güney Afrika, İran, Jamaika, Kazakistan, Kolombiya, Kosta Rika, Kuzey Makedonya, Lübnan, Meksika, Paraguay, Peru, Romanya, Rusya, Saint Lucia, Saint Vincent ve Grenadinler, Sırbistan, Surinam, Tayland, Tonga, Türkiye, Ürdün, Venezuela.
Orta-Düşük Gelirli Ülkeler	Bangladeş, Bolivya, Butan, Cape Verde, El Salvador, Endonezya, Fas, Fildişi Sahili, Filipinler, Filistin, Gana, Gürcistan, Hindistan, Honduras, Kamboçya, Kamerun, Kenya, Kırgızistan, Laos, Lesotho, Mısır, Moğolistan, Moldova, Myanmar, Nikaragua, Pakistan, Solomon Adası, Sri Lanka, Ukrayna, Vanuatu.
Düşük Gelirli Ülkeler	Benin, Burkina Faso, Burundi, Çad, Gine, Gine-Bissau, Komorlar, Malavi, Mali, Mozambik, Nepal, Nijer, Orta Afrika Cumhuriyeti, Ruanda, Senegal, Sierra Leone, Tacikistan, Tanzania, Togo, Uganda, Zimbabve.

Kaynak: World Bank. (2017). New Country Classifications by Income Level: 2017-2018. Erişim Tarihi: 26 Ağustos 2019, <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2017-2018>.

EXTENDED SUMMARY

Research Questions & Purpose

Long-term sustainable economic growth is one of the main goals of countries. Therefore, countries attach importance to economic growth and implement policies to increase economic growth. As foreign investment and financial development play an important role in achieving these goals, the relationship between foreign investment (foreign direct investment (FDI) and foreign portfolio investment (FPI)), financial development, and economic growth is becoming more important day by day.

The study's starting point is based on the fact that foreign investment and financial development affect economic growth in different forms and effects. Foreign investment and financial development can affect economic growth both directly and indirectly through different channels. When foreign investment affects economic growth, the factors that affect foreign investment also become important for the economies. The aim of the study is to examine the possible effects of foreign investments (FDI and FPI) and financial development on economic growth. In addition, the study also investigated how these effects change by classifying countries according to different income levels. For the purpose of the study, data from 133 countries between 1990 and 2017 were used.

Literature Review

When the literature between FDI and economic growth is examined, the results generally show that FDI increases economic growth (Alfaro & Charlton, 2007; Iamsiraroj, 2016). Moreover, some studies emphasize that some factors are required for FDI to positively affect economic growth and/or enhance this positive effect (Alfaro et al., 2004; Iamsiraroj & Ulubaşoğlu, 2015). The impact of FPI on economic growth varies depending on the volatility of FPI, the period of the study, and the country. Ferreira & Laux (2009), Albuлесcu (2015) studies found FPI increases economic growth. In examining the literature that investigates the impact of financial development on economic growth, results were obtained that are consistent with Levine's (2003) "more finance, more growth" theory (Rioja & Valev, 2004; Klein & Olivei, 2008). In recent years, studies have been conducted that emphasize that this theory of Levine (2003) is not valid and show the existence of a non-linear relationship between financial development and economic growth (Cecchetti & Kharroubi, 2012; Law & Singh, 2014; Arcand et al., 2015; Sahay et al., 2015).

Methodology

The study used the System Generalized Moments Method (System-GMM) developed by Arellano and Bover/Blundell and Bond, which is dynamic panel data estimators, and the Multiple Mediation Analysis developed by Hayes. The inclusion of the lagged value of the dependent variable in the model may cause some problems. To overcome these problems, the System-GMM estimator has been developed. Besides using the lagged levels of the dependent variable as the instrumental variable, the System-GMM estimator also allows using the lagged differences of the dependent variable as an instrument variable in level equations. For the System-GMM estimator to be valid, the model should not have quadratic autocorrelation, and the produced instrumental variables should be valid. Another method used in the study is the

multiple mediation analysis developed by Hayes. Multiple mediation analysis examines the indirect relationship between dependent and independent variables.

Conclusions

The study has been determined that FDI, FPI, and financial development increase economic growth. Moreover, it has been determined that FDI entering the country increases economic growth indirectly by affecting financial markets and domestic investments, while FPI supports economic growth only through financial markets. The effect of FDI on economic growth is evident in middle-high-income countries and middle-low-income countries, while the effect of FPI on economic growth is evident in high-income countries. Another striking result of the study is that the positive effect of foreign investment (FDI and FPI) on economic growth disappears after the level of financial development in the country exceeds a certain level.

Another important result in the study is related to the level of financial development in the country. It has been determined that financial development has a non-linear “inverse-U” effect on economic growth. Financial development has a positive effect on growth up to a certain level. After exceeding this level, the increase in financial development has a negative effect on growth. Credit extended to the private sector, an important criterion of financial development, increasing economic growth. However, too rapid credit growth can create inflationary pressures, weaken the banking system and negatively affect economic growth. Credit standards deteriorate over time, non-performing loans increase, and a banking crisis may occur in such a situation. To prevent the negative impact of financial development on economic growth, productive resources should be credited.

Araştırma Makalesi / Research Article

İŞ KURMAYA BAŞLAMA NİYETİNİ ETKİLEYEN GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ VE KÜLTÜREL DESTEK DEĞİŞKENLERİNİN LOJİSTİK REGRESYON ANALİZİ İLE İNCELENMESİ*

Doç. Dr. Sibel AYDEMİR 

Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, MYO, Zonguldak, (aydemir_sibel@hotmail.com)

Doç. Dr. Oya KORKMAZ 

Tarsus Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Tarsus,
(oyakorkmaz67@tarsus.edu.tr)

ÖZET

Günümüzde girişimcilik faaliyeti açısından ülkeler arasında ciddi farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılığın oluşmasında etkili olan faktörler arasında kültürel destek ve girişimci özelliği de yer almaktadır. Bu iki faktör, girişimcilik faaliyetini etkileyen parametreler arasında yer aldığı ve girişimcilik faaliyetini pozitif yönde etkilediği için bu çalışmada mikro düzeyde incelenmeye değer bulunmuştur. Ayrıca, girişimci özelliğinin ve kültürel destek faktörünün; girişimcilik niyetinin oluşması için gerekli şartları sağlamada, girişimciliği teşvik etmede ve geliştirmede önemli bir bileşen olduğunu saptamak amacıyla yapılan bu çalışmada, Zonguldak Meslek Yüksekokulunda okuyan ön lisans öğrencilerinden yüz yüze anket yöntemiyle veri elde edilmiştir. Elde edilen bu veriler içerik analizine tabi tutulmuş ve SPSS 20.0 ve AMOS 24.0 programları kullanılarak değerlendirilmiştir. Değerlendirme sonucunda ana bağımsız değişken girişimci özellikleri ve kültürel destek ile bağımlı değişken iş kurmaya başlama niyeti arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Ayrıca, alt bağımsız değişkenlerden; girişimcilik yeteneğine duyulan güven ve girişimci eğilimli olma ile bağımlı değişken iş kurmaya başlama niyeti arasında da yine pozitif yönde ve düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Girişimci, Girişimcilik, Girişimci Olma Niyeti, Girişimciliğin Belirleyicileri.

EXAMINATION BY LOGISTICS REGRESSION ANALYSIS OF THE VARIABLES OF ENTREPRENEURIAL FEATURES AND CULTURAL SUPPORT THAT AFFECT THE INTENTION TO START A BUSINESS

ABSTRACT

Today, there are significant differences between countries in terms of entrepreneurship activity. Among the factors affecting such difference are cultural support and entrepreneurial features. Since such two factors are involved in the parameters affecting entrepreneurship activity and they positively affect the entrepreneurship activity, they were found to be worth examining at the micro level in this study. In addition, in this study which was conducted to determine that the entrepreneurial feature and cultural support factors are important components in providing the conditions required to create the intention to start a business, as well as in encouraging and developing entrepreneurship, the data was obtained

* Bu çalışma, 28-30 Haziran 2019 tarihlerinde Lefkoşa'da gerçekleştirilen 3. Uluslararası EMI Girişimcilik Sosyal Bilimler kongresinde sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

through face-to-face questionnaire method with the undergraduate students at Zonguldak Vocational School. The data obtained were subjected to content analysis and evaluated using SPSS 20.0 and AMOS 24.0 programs. As a result of the evaluation, it was found that there is a positive and low level significant relationship between the main independent variables, entrepreneurial features and cultural support, and the dependent variable, the intention to start a business. It was also found that there is again a positive and low level significant relationship between the sub-independent variables, entrepreneurial confidence and entrepreneurial orientation, and the dependent variable, the intention to start a business.

Keywords: *Entrepreneur, Entrepreneurship, Determinants of Entrepreneurship, Intention to be Entrepreneur.*

1. Giriş

Girişimcilik; yenilik, yeni iş fırsatları ve ekonomik büyümenin belirleyicilerinden biri olmakla beraber, özellikle işsizliğin yoğun olduğu ülkelerde istihdam olanağı yaratarak bireylerin dolayısıyla da toplumların refah düzeyini artırmaktadır. Bu özelliğinden dolayı girişimcilik işsizliği azaltmada ve toplumların sosyal refah düzeyini yükseltmede, ekonomik kalkınmayı sağlamada kullanılabilir faydalı bir stratejik araçtır. Ayrıca girişimcilik sayesinde yaşanan çevresel değişimlere daha hızlı ve etkin bir şekilde cevap verilebilmekte ve ekonomi daha esnek bir yapıya kavuşabilmektedir. Böylelikle hızlı değişen dinamik çevreye uyum sağlamada girişimcilik eşsiz bir çözüm olarak görülmektedir.

Ekonominin lokomotifini sayılan girişimcilik, bireylerin ekonomik bağımsızlıklarını kazanması ve kendi ayakları üzerinde durabilmeleri için gerçekleştirilen bir girişimden ziyade günümüzde artık gerek bireysel gerekse ülke ekonomisi açısından bir zorunluluk haline gelmiştir. Girişimcilik bireylere sağladığı faydaların yanı sıra ülkelerin rekabet gücünü artırmakta ve ekonomik büyümenin itici gücünü oluşturmaktadır. Bu nedenle bireylerin girişimciliğe yönelik eğilimlerinin finansal destek ve eğitimle beslenmesi gerekmektedir. Ancak bu sayede sağlıklı bir iş çevresi oluşturulabilmektedir. Girişimcilik etkileri neticesiyle günümüzde sadece mikro düzeyde bir konu olmaktan çıkmış, aynı zamanda makro ve hatta küresel düzeyde etkileri olan bir konu haline dönüşmüştür. Küresel düzeyde etkileri olan bu kavramın etki derecesinin ülkeden ülkeye hatta bölgeden bölgeye değiştiği, bu duruma sebep olan faktörün ise toplumların sahip olduğu girişimcilik kültürü olduğu görülmektedir. Bu yüzden günümüzde girişimciler girişimciliği destekleyen kültüre sahip ülkelere ya da bölgelere giderek oralarda yatırım yapmakta dolayısıyla toplumların kültürü girişimcilerin buldukları ülkeyi ya da bölgeyi terk etmesinde etkili bir faktör olmaktadır. Girişimcilik ruhunun ortaya çıkmasını ve gelişmesini sağlayan kültürel destek algısı görüldüğü üzere makro (ulusal) düzeyde gerçekleşebildiği gibi, mikro düzeyde de (aile, eğitim kurumları ve bölgesel) gerçekleşebilmektedir.

Görüldüğü üzere girişimcilik faaliyeti ile toplumun girişimciliği destekleyen kültürü arasında bir etkileşim söz konusudur. Girişimcilik kültürü ve bu kültürün bireylere sağladığı girişimcilik desteği o toplumdaki bireylerin girişimcilik faaliyetlerini etkilemektedir. Bu durum kültür ile girişimcilik arasında dinamik bir ilişkinin varlığını göstermektedir. Çünkü bazı toplumlar girişimcilik konusunda yüksek performans gösterirken, diğerleri bu performansı gösterememektedir. Kültür ile girişimcilik arasında var olan bu yakın ilişki girişimcinin tutum ve algısını değiştirmektedir (Aytaç, 2006:139). Bu durum kültürün girişimciliğin dikkate değer

ve üzerinde çalışılması gereken bir bileşeni olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla bu çalışma girişimcilik faaliyetini artırmak isteyen bir ülkeye ya da bir bölgeye girişimcilik faaliyetlerini artırmada etkili olan faktörlerden birinin kültür olduğunu göstermektedir.

Kültürel destek faktörünün yanı sıra başarılı bir girişimcilik faaliyeti için girişimci adayların girişimci özelliklerine de sahip olması gerekmektedir. Çünkü yeni bir iş girişimcinin girişimci özelliği tarafından karakterize edilmektedir. Yeni iş girişiminde girişimcinin başarılı olabilmesi için bir takım girişimci özelliklerini bir arada taşıması gerekmektedir. Girişimcilerin; kapasite, yetenek, yaratıcılık, başlatıcılık, hırs, kararlılık, rekabet, açık fikirli olma, güven, disiplin ve bağımsız olma isteği gibi ortak özellikleri bulunmaktadır. Belirtilen bu ortak girişimci özellikleri kültürle göre farklılık göstermektedir.

Girişimci özellikleri ve kültürel destek değişkenlerinin üniversite öğrencilerinin iş kurma niyetini etkileyen motivasyonlar arasında yer aldığını ve girişimci özellikleri ile kültürel destek değişkenlerinin onların iş kurma niyeti üzerinde etkili faktörler olduğunu göstermek amacıyla bu çalışma yapılmıştır. Ayrıca bu çalışma öğrencilerin gelecekte dâhil olacakları iş dünyası ile ilgili bir kariyer planlaması yapmalarını sağlamak, onları girişimciliğe yönlendirmek ve girişimcilik hakkında bir farkındalık yaratmak amacıyla da gerçekleştirilmiştir. Bu çalışma girişimciliği etkileyen ve ortaya çıkaran faktörlere farklı ve daha geniş bir çerçevede bakılmasını sağlamış, üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerini belirleyerek ülkenin girişimcilik potansiyelini geliştirmeyi hedeflemiştir. Bu özelliğinden dolayı bu çalışmanın sosyal dengesizlikleri gidermede sosyal bir yapıstırıcı görevi gören girişimcilerin sayısının artmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca sayısı artan bu girişimciler sayesinde ülkenin finansal faktörü başta olmak üzere birçok faktöründe gelişme yaşanacağı düşünülmektedir.

Bazı toplumların kültürünün girişimcilik ve girişimci özellikleri üzerinde yarattığı etkinin son yıllarda fark edilmesi üzerine bu konunun çalışılması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bazı toplumlarda kültür girişimcinin davranışını ve düşünce tarzını olumlu yönde etkileyerek bir katalizör görevi görmektedir (Demirel & Tikici, 2004:56). Aynı zamanda kültürün bireylerin kişilik özelliğini şekillendirdiği dolayısıyla da bireylerin girişimcilik özelliğini etkilediği de tespit edilmiştir (Demirel & Tikici, 2004:54). Görüldüğü üzere, kültür ve kültürün bir ürünü olan girişimci özelliği başarılı girişimcilik faaliyetlerinin oluşmasında öne çıkan iki temel unsurdur. Bu iki temel bakış açısı girişimciliğin şekillenmesinde önemli bir rol oynamaktadır ve girişimcilik davranışı için bir potansiyel oluşturmaktadır. Girişimcilik için son derece stratejik öneme sahip olan bu iki kavram girişimciliği beslemektedir. Bu nedenle öğrencilerin kültürel destek algılarının ve girişimcilik özelliklerinin girişimcilik niyetlerine olan etkileri bu çalışmada incelenmeye değer bulunmuştur.

2. Girişimci ve Girişimcilik

Girişimcilik kavramı ilk defa Schumpeter (1954) tarafından ifade edilse de, Cantillon (1755) bir bütün olarak girişimci fonksiyonunun net bir ifadesini ortaya koyan ilk bilim adamı olmuştur (Fillion, 1998:3). Cantillon'un (1755) girişimciyi tanımladığı bu dönemde girişimci aslında bir bağımsız emtia spekülâtörüydü. 18. yüzyıla gelindiğinde ise, kar maksimizasyonu kavramı girişimcilik faaliyetini motive eden bir faktör olarak ortaya çıktı. Fakat bu dönemde İngiltere Sanayi Devriminin zirvesindeydi ve girişimciden hızlı gelişen endüstrileşmenin taleplerini karşılaması bekleniyordu. Bugün ise girişimciden bir dizi faaliyetin (sermayeyi

artırmak, ürün dağıtımı, kendi işletmesinin yönetici olmak vb.) uygun koordinasyonunu sağlaması için çok yönlü olması beklenmektedir (Hamilton & Harper, 1994:3-4).

Cantillon (1755) ile işletme literatürüne giren girişimcilik kavramı daha sonra 1970'lerin yönetsel moda terimi profesyonelliğin karşılığı olarak 1980'lerde iş dünyasına girmiştir (Stevenson, 2006:1). Motivasyon ve performans teorilerine dayanan girişimcilik ilk önce Kuzey Amerika'da gelişmiş, daha sonra farklı sosyal, kültürel ve ekonomik iklimlere genelleştirilmiştir (Kessler, 2007:384).

Girişimci kavramı Latince'de "intare" kelimesinden gelmektedir. İngilizce'de ise "enter (giriş)" ve "pre (ilk)" kelime köklerinin birleşmesinden "entrepreneur" türetilmiştir (Demirel & Tikici, 2010:223). Girişimcilik; özgür, bağımsız ve zengin olmak isteyen birçok kişiye böyle bir kariyer imkânı sunmaktadır. Büyük şirketler ise küçük ve başarılı rakiplerinde gördükleri yenilikçi ve uyarlanabilir nitelikler için girişimci olmak istemektedir (Stevenson, 2006:1).

Oxford English sözlüğüne göre girişimci "risk ve girişimle kar etmeye çalışan bir kişi" olarak tanımlanmıştır. Zimmerer & Scarborough'a (2005) göre ise girişimci, önemli fırsatları tespit ederek ve bunlardan yararlanmak için gerekli kaynakları toplayarak kar ve büyümeyi sağlamak amacıyla risk ve belirsizlik karşısında yeni bir iş yaratan kişi olarak tanımlanmıştır (Zimmerer & Scarborough, 2005:3). Bygrave & Hofer'a (1991) göre ise girişimci, bir fırsatı algılayan ve bu durumu sürdürmek için organizasyon oluşturan kişi olarak ifade edilmiştir (Bygrave & Hofer 1991:14). Girişimcilik kavramı, girişimci konseptinden bir noktada ayrılmaktadır, girişimcilik bir süreçtir; girişimci ise bu süreçte öncü roldür. Girişimcilik, "normal iş rutini sürecinde genel olarak yapılmayan şeyleri yapmak" olarak da tanımlanabilmektedir (Cromie, 2000:8). Onuoha (2007) ise girişimciliği, belirlenen fırsatlara genellikle yanıt olarak ortaya çıkan yeni organizasyonlar veya mevcut (olgun) organizasyonların yeniden canlandırılması olarak tanımlamıştır (Onuoha, 2007:20). Yapılan tanımlardan da anlaşıldığı üzere, bir kişiyi girişimciliğe iten motivasyonlarda üç temel tema görülmektedir. Başka bir deyişle bugüne kadar yapılmış girişimcilik tanımları üç temel tema üzerine oturmaktadır. Bunlar; belirsizlik ve risk, tamamlayıcı yönetsel yeterlilik ve yaratıcı oportünizmdir. Uzmanlar bu üç temel boyuttan herhangi birini dışarda bırakan girişimcilik tanımlarının eksik olduğunu belirtmektedir (Long, 1983:47; Bygrave & Hofer, 1991:14; Cromie, 2000:8; Zimmerer & Scarborough, 2005:3; Onuoha, 2007:20; Kahraman & Demirkol, 2016:52).

Girişimciler farklı pazarları birbirine bağlamakta ve pazardaki açığı doldurmaktadırlar (Tominc & Rebernik, 2007:242). Ayrıca girişimciler karşılaşılan problemleri çözmek için yeni çözümler geliştirmekte, verimliliğin artmasını sağlamakta ve teknolojinin ilerlemesine katkı sunmaktadırlar (Pauceanu vd., 2019:3). Bu yeni girişimler sayesinde iç iletişim kanalları daha iyi işlemekte, informal kontrol daha iyi gerçekleşmekte (Ranga vd., 2008:702), örgüt içi bürokrasi azalmakta, tedarikçiler ve müşterilerle daha yakın ilişkiler kurulmaktadır. Ayrıca bu girişimlerde sınırlı yönetsel yetenekler yaşanmakta, gerekli mekanizmalar için dış kaynaklardan bilgi sağlanmaktadır (Ranga vd., 2008:697).

Girişimcilik ekosistemi sadece istikrarlı ekonomik kalkınmanın katalizörü değildir. Aynı zamanda ekonomik yavaşlamayı tersine çevirmek için gerekli ve önemli bir faktördür. Girişimcilik faaliyetini destekleyen girişimcilik ekosistemi, bir ülkeyi daha gelişmiş bir kalkınma aşamasına zorlayan bir motordur (Xiumei & Haiyan, 2018:1). Girişimcilik; rekabeti

canlandırarak, iş yaratarak ve ekonomik yenilenmeyi destekleyerek fonksiyonel pazar ekonomisi yaratmada oldukça etkili bir yoldur (Kessler, 2007:381).

Girişimcilik, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte göze çarpan önemli bir faktördür. Çünkü bu süreç içerisinde gelişen girişimciler, ülkelerinin “kendileri için çalışan” yetenekli ve bilgi sahibi insan kaynağına sahip olmalarına yardımcı olmaktadır. Dolayısıyla ulusal kalkınma için gerekli olan potansiyel insan kaynakları, yerel girişimciler desteklenerek ve teşvik edilerek sağlanabilmektedir (Kahraman & Demirkol, 2016:51-52). Ayrıca girişimcilerin ulusal ekonomileri geliştirmede üretkenliği artırmak, yeniden yapılanmak, ekonomiyi çeşitlendirmek, pazar yerini daha dinamik ve rekabetçi bir hale getirerek pazar verimsizliğini azaltmak, bir ülkenin sosyal refahını daha önce göz ardı edilen yeteneklerle geliştirmek, yenilikçi ürün ve hizmetleri ticarileştirmek gibi önemli rolleri de bulunmaktadır (Kahraman & Demirkol, 2016:51).

Bir girişimcinin çoklu rolleri arasında yer alan ve temel sayılabilecek en önemli özelliği yeniliktir. Bununla birlikte, bir girişimcinin risk almak ve fırsatları değerlendirmek gibi temel özellikleri de bulunmaktadır. Dolayısıyla şirket kuran bir kişi; risk almak, sorumluluk almak ve yenilikçi kişiliğe sahip olmak zorundadır (Kahraman & Demirkol, 2016:52). Bir kişiyi girişimciliğe iten bir başka faktör ise kültürdür. Girişimciliğin kilit yönlerine değer veren kültürler (belirsizlik ortamında çalışma isteği ve bireysel rekabet faaliyetleri) bu sayede girişimciliği teşvik etmektedirler. Aynı zamanda bu kültürler benzersiz bir şekilde girişimcilere; değişimi başlatmalarına, iş birliklerini harekete geçirmelerine ve sömürülmeğe kaçınmalarına ve girişimlerini korumak için rekabet edebilmelerine imkân tanımaktadırlar (Stephan & Pathak, 2016:505-506).

Yakın zamana kadar yapılan çalışmalarda, girişimcilerin bireysel özelliklerine odaklı arz-yönlü bir bakış açısı söz konusuysen, yeni çalışmalarda girişimin gerçekleştiği bağlama ya da orana odaklı talep-tarafı bir bakış açısı söz konusudur (Thornton, 1999:19). Girişimciliğin önde gelen isimlerinden biri olan Weber psikoloğlara kültür ve kişilik üzerine araştırma programları geliştirmeleri konusunda onlara yol göstererek bu tür çalışmaların yaygınlaşmasını sağlamıştır (Thornton, 1999:21).

3. Girişimci Özelliği ve Kültür

Bireylerin; girişimciliği deneyimleme eğilimi göstermesi, girişimci olarak başarı kazanması ve girişimcilik konusundaki motivasyonları bireylerin kişilik özelliği ile yakından ilgilidir. Başarılı girişimciler; fırsatları tespit eden ve kullanan, belirsizlik altında hızlı kararlar alabilen, çok çalışan, çaba göstermeyi hedefleyen, risk almaya hevesli, çok çeşitli iş görevlerini gerçekleştiren kısaca “her şeyi yapan” bireyler olarak karakterize edilmektedirler (Viinikainen vd., 2017:9-10). Girişimciye atfedilen bu özellikler sadece girişimcilerin başarılı olmasında değil, aynı zamanda girişimci fikirlerin kalitesinin sınırlarının belirlenmesinde, yeni kurulan bir işletmenin sürdürülebilir olmasında ve büyümesinde belirleyici bir rol oynamaktadır (Kerr vd., 2017:6-7).

Girişimciyi karakterize eden bir başka özellik ise girişimcinin yargılayıcı karar vermede gösterdiği uzmanlıktır. Ancak girişimciler yargılayıcı karar vermede gösterdikleri uzmanlık sırasında kültürden etkilenmektedirler. Girişimcilerin verdiği kararlar kültürden bağımsız

değildir. Dolayısıyla girişimcilik motivasyonu için kültürel destek gerekmektedir (Tominc & Rebernik, 2007:241-243). Çünkü kültür girişimcilikle özdeşleşmiş bir kavramdır. Kültür kavramı ile girişimcilik kavramı bu yüzden birbirinden ayrı düşünülememektedir (Kessler, 2007:381).

21. yüzyılın başından beri halkta ve entelektüel kesimdeki kişilerde girişimcilik kültürüne karşı duyulan ilgide ciddi oranda bir artış yaşandığı görülmektedir (Kerr vd., 2017:7). Çünkü girişimcilik kültürü; gelişme eğilimini teşvik etmek ve radikal inovasyonu gerçekleştirmek gibi davranışları cesaretlendirmekte ve ödüllendirmektedir. Girişimcilik kültürü aynı zamanda; uyumu, grup çıkarlarını, gelecek üzerine kontrolü ve girişimci davranışını da güçlendirmektedir (Kessler, 2007:384).

Girişimcilik davranışını güçlendiren bir diğer etken ise ekonomik büyüme, düşük gayri safi yurtiçi hâsıla, yüksek işsizlik, düşük firma yoğunluğu ve ar-ge faaliyeti ile karakterize edilen girişimcilik kültürünün yarattığı girişimcilik iklimidir (Ranga vd., 2008:699). Kültürün neden olduğu böyle bir girişimcilik iklimi girişimcilere besin açısından zengin bir ortam sağlamaktadır. Bu tür tohum yatağının potansiyel girişimcilerin fırsatları yakalaması ve kullanabilmesi için oldukça verimli olabileceği düşünülmektedir. Bu nedenle girişimciliğin şekillenmesinde, böyle bir iklimin oldukça önemli bir etkisi bulunmaktadır.

Bir ülke ya da bölgedeki girişimcilik faaliyetlerini etkileyen kültürler arasındaki farklılıklar normlar ve kültürel değerlerden kaynaklanmaktadır. Bir toplumun risk alma ve bağımsız düşünme gibi girişimci davranışlarını arzu etme derecesi olarak ifade edilen kültürel değerler bir toplumdaki insan davranışını etkileyen girişimcilik faaliyetinin temel unsurunu oluşturmaktadır (Kessler, 2007:384; Ijaz vd., 2012:908). Ülkelerin kültürlerindeki bu farklılıklar ülkelerin girişimcilik performanslarının da farklı olmasına yol açmaktadır. Farklılık düzeyinin ne olduğunun belirlenmesi başka bir deyişle bir ülkenin girişimcilik eğiliminin ne düzeyde gerçekleştiğinin belirlenmesi için GEM kültürel ve sosyal normlar endeksinden yararlanılmaktadır. Bu endeks o ülkenin girişimci yönelimi hakkında bir fikir vermektedir. Bu endeks, bir ulusun kültürel ve sosyal değerleri, normları ve davranışı gibi bir dizi faktörlerden oluşmaktadır (Crane & Meyer, 2006:224; Aytaç, 2006:139).

Girişimcilerin değerlerini kurumsallaştıran bir mekanizma olan kültür ile girişimcilik kavramı arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan ve literatürde bu ilişki için analitik bir çerçeve sunan 3 teori bulunmaktadır. Bu teoriler; toplam psikolojik özellikler yaklaşımı, sosyal veya ahlaki meşruiyet yaklaşımı ve memnuniyetsizlik yaklaşımıdır (Thurik & Dejardin, 2011:57).

Toplam psikolojik özellikler yaklaşımı; girişimci değerleri olan bireylerin fazla olduğu toplumlarda, daha çok bireyin girişimci davranışı göstereceğini ileri sürmektedir. Toplam psikolojik özellikler yaklaşımı, daha yüksek girişimcilik faaliyetlerini bireysel özelliklerin toplam etkisiyle açıklamaktadır. Bu yaklaşımın kültüre ve davranışlara son derece bireysel bakışı onu sosyal ve ahlaki meşruiyet yaklaşımından ayırmaktadır (Thurik & Dejardin, 2011:57).

Sosyal ve ahlaki meşruiyet yaklaşımı ise toplumun geneline ilişkin sosyal normlar ve kurumlarla ilgilenmektedir. Bu yaklaşım; girişimciliğin yüksek sosyal statü görüldüğü, eğitim sisteminin girişimciliği desteklediği ve iş kurmayı cesaretlendiren vergi teşviklerinin söz konusu olduğu toplumlarda girişimcilik faaliyetlerinin yüksek olacağını savunmaktadır (Etzioni,

1987:175-176). Bu yaklaşım bazı ülkelerdeki yüksek girişimcilik faaliyetlerini genel kültürün etkisi ve girişimciliğe uygun kurumların varlığıyla açıklamaktadır. Gerek toplam psikolojik özellikler yaklaşımı gerekse sosyal veya ahlaki meşruiyet yaklaşımı girişimci davranışlarını “çekme (pull)” yöntemiyle açıklamaktadır. Aynı zamanda bu iki yaklaşım (çekme faktörleri) ister maddi ister manevi her ne getirisi olursa olsun, bireyler tarafından daha iyi bir girişimci olma beklentisiyle tercih edilmektedir. Çekme faktörleri (pull) itme (push) faktörlerinden ayrılmaktadır. Bu iki yaklaşımdan sonra bireylerin şu anki ve istedikleri durum arasında yaşan çekişme dikkate alınmaktadır. Bu durumdaki bireyler genellikle bir miktar memnuniyetsizlikle ilişkilendirilmektedirler (Thurik & Dejardin, 2011:57).

Memnuniyetsizlik yaklaşımı temelde bu iki yaklaşımdan ayrılmaktadır. Bu yaklaşımda, potansiyel girişimcilerin ve toplumların sahip oldukları farklı inanç ve değerlerin bölgelerin ve ulusların farklı girişimcilik faaliyetlerinde bulunmalarına neden olduğunu ileri sürülmektedir. Yine bu yaklaşım ağırlıklı olarak girişimci olmayan bir kültürde gruplar arasında yaşanan bir değer çatışmasının serbest meslek sahibi olma potansiyelini artırdığını ileri sürmektedir (Baum vd., 1993:505). Memnuniyetsizlik yaklaşımında tanımlanan kültürel göstergeler ile girişimcilik arasındaki beklenen ilişki sosyal veya ahlaki meşruiyet yaklaşımında bahsedilen beklenen ilişkinin tam tersi bir durumda olabilir (Thurik & Dejardin, 2011:58).

Girişimci ile kültür arasındaki ilişki aynı zamanda Hertzberg’in Motivasyon-Hijyen teorisine benzetilmektedir. Bu teoriye göre kültür değişkenleri geleneksel kültür ve modernist kültür değişkenleri olmak üzere iki şekilde sınıflandırılmakta ve bu kültürlerin girişimci faaliyetlerini farklı şekillerde etkilediği ileri sürülmektedir (Zhao vd., 2012:453). Geleneksel kültür; işbirliğini, güç mesafesini, insancıl oryantasyonu ve toplumlar arasındaki girişimci faaliyetinin kalitesindeki farklılıkları açıklarken, modernist kültür; performans oryantasyonunu, gelecek oryantasyonunu ve girişimci faaliyetlerinin kalitesindeki farklılıkları açıklamakta gösterilen kararsızlığı içermektedir (Zhao vd., 2012:448). Bu teoriye göre geleneksel kültür fonksiyonu girişimciliğin yaygınlaştırılması için hijyen faktörü olarak işlev görürken, modernist kültür yüksek kalite girişimciliğine ulaşmada motive edici bir faktör olarak görev almaktadır. Bu nedenle daha yüksek büyüme girişimciliği ve daha yüksek inovasyon girişimciliği için modernist kültürlerin geleneksel kültürlerle göre daha faydalı olduğu sonucuna varılmıştır. Çünkü modernist kültürler yenilikçilik ve büyüme odaklılık olmak üzere girişimciliğin iki özünü yapısında bulundurmaktadırlar (Zhao vd., 2012:453).

4. Literatür Taraması

Bu bölümde, girişimcilik ile kültür ya da girişimcilik ile girişimci özellikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara yer verilmiştir (Hayton vd., 2002:36). Bu çalışmalardan birisi Shane’nin (1992) yılında yaptığı bir çalışmadır. Shane araştırma sorunsalı olarak seçtiği ulusal kültür ile ulusal yenilik oranları arasındaki ilişkinin ne olduğunu incelediği bir çalışmasında, Hofstede’nin 1980 yılında geliştirdiği toplumsal düzeydeki kültürel değerler ölçeğinin sadece bireycilik ve güç-mesafesi boyutlarını 33 ülkeye uygulamıştır. Shane (1992) çalışmanın sonucunda Hofstede’nin (1980) geliştirdiği toplumsal düzeydeki kültürel değerler ölçeğinin sonuçlarına dayanan kültürel değerleri 1967, 1971, 1976 ve 1980’deki kişi başına düşen yenilik oranlarıyla karşılaştırmıştır. Shane (1992) bu karşılaştırmalar sonucunda ulusal inovasyon oranlarının bireycilik ve güç mesafesi ile pozitif bir ilişki içerisinde olduğunu tespit etmiştir.

Shane (1993) yılında yaptığı başka bir çalışmada ise ulusal kültürün ulusal yenilik oranları üzerindeki etkisinin ne olduğunu araştırmıştır. Bu araştırmada yine Hofstede'nin 1980 yılında geliştirdiği toplumsal düzeydeki kültürel değerler ölçeğini ve bu ölçeğin; bireycilik, güç-mesafesi, belirsizlikten kaçınma ve erkeklik boyutları olmak üzere dört boyutunu kullanmıştır. Hofstede'nin toplumsal düzeydeki kültürel değerler ölçeğini 33 ülkeye uygulayarak Hofstede'nin sonuçlarına dayanan kültürel değerleri 1975 ve 1980'deki kişi başına düşen yenilik oranlarıyla karşılaştırmıştır. Shane (1993) bu karşılaştırmalar sonucunda ulusal inovasyon oranlarının bireycilik ile pozitif, belirsizlikten kaçınma ve güç mesafesi ile negatif bir ilişki içerisinde olduğunu göstermiştir.

Davidson (1995) ise girişimcilik niyeti, girişimcilikle ilgili inançlar (toplumsal katkı, finansal kazanç, algılanan risk ve toplumsal statü), kültür ve yapısal özellikler arasındaki etkileşimin ne olduğunu araştırdığı bir çalışmada; başarı motivasyonu, kontrol odağı, özerklik ihtiyacı ve değişim yönelimli olma boyutlarını içeren girişimci değerler endeksi anketini İsveç'teki 6 bölge ve 2.200 kişi üzerinde uygulayarak veri toplamıştır. Davidson (1995) verileri değerlendirdiğinde girişimci değerleri endeksindeki skorların bölgesel yeni firma oluşum oranıyla bir ilişkili içerisinde olduğunu saptamıştır.

Mueller & Thomas (2000) ise girişimci özellikler kültürler arasında sistematik olarak değişir mi? araştırma sorunsalıyla çalışmalarına başlamışlar ve 9 ülkenin kültürüne uygun anket geliştirerek, bu anketleri 1.790 kişi üzerinde uygulamışlardır. Her ülkenin kültürüne göre türetilen anketler bireycilik ve belirsizlikten kaçınma boyutlarını içermektedir. Mueller & Thomas (2000) çalışmanın sonucunda bireycilik açısından yüksek kültürlerin iç kontrol odağı ile ilişki içerisinde olduğunu ve yüksek girişimci odaklı kültürlerin; bireycilik açısından yüksek kültüre, belirsizlikten kaçınma açısından ise düşük kültüre sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Thomas & Mueller (2000) kültürler arasındaki dört temel girişimci özelliği (yenilikçilik, kontrol odağı, risk alma ve enerji) nasıl yaygındır? Sorusuna cevap bulmak amacıyla yaptıkları bir çalışmada, farklı kültürler için türettikleri anketleri yine 9 ülke ve 1.790 kişi üzerinde uygulamışlardır. Thomas & Mueller'in (2000) geliştirdiği bu anketler; güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma, bireycilik ve erkeklik boyutlarından oluşmaktadır. Thomas & Mueller (2000) bu dört boyutu içeren anketlerin sonuçlarını yorumladıklarında ülkelerin ABD kültüründen uzaklaştıkça girişimcilik özelliklerinin azaldığını saptamışlardır.

Yan (2010) ise yaptığı bir çalışmada, yeni girişim fırsatlarının algısı ile girişimcinin kişilik özellikleri arasında bir ilişki olup olmadığını incelemiştir. Bu amaçla dört kişilik özelliğini (başarı motivasyonunu, kontrol odaklı, risk eğilimli ve proaktif olmayı) içeren bir anketi ABD'nin batı kıyısındaki büyük bir üniversitede okuyan 207 lisans öğrencisine uygulamıştır. Yapılan analizler sonucunda; kontrol odaklı, risk eğilimli ve proaktif olmanın beklenildiği gibi yeni girişim fırsatı algısı ile önemli ölçüde ilişkili olduğu, bu üç özellik arasında da proaktifliğin girişimci fırsatlarının algılanmasında en güçlü etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Başarı motivasyonunun ise yeni girişim fırsatlarını algılamada hiçbir etkisinin olmadığı saptanmıştır.

Vodă & Florea (2019) Romanya'da bulunan iki önemli üniversitede okuyan 270 tam zamanlı öğrenci ve burslu yüksek lisans ve doktora öğrencilerine yaptıkları anketlerin sonucunda; kontrol odağı, başarı ihtiyacı ve girişimcilik eğitiminin genç öğrencilerin girişimci

olmalarında önemli belirleyiciler olduğunu tespit etmişlerdir. Aynı zamanda yazarlar bu çalışmada girişimciliğin bir kariyer seçeneği olduğunu ve bunun eğitimle pekiştirileceğini ifade etmişlerdir. Yapılan araştırmalar eğitim sistemi içerisinde gerçekleştirilen bu tür girişimcilik çalışmalarının son zamanlarda yeni bir trend haline dönüştüğünü göstermektedir.

5. Araştırmanın Metodolojisi

Bu çalışma iki aşamadan meydana gelmektedir. İlk aşamada konuyla ilgili araştırma yapılmış ve çalışma amacına uygun olarak seçilen örneklem üzerinden veri toplanmıştır. İkinci aşamada ise toplanan veriler analiz edilerek sonuçlar tablolastırılmış ve yorumlanmıştır.

5.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Girişimcilik; bireylerin niyetleri, faaliyetleri ve etkileşimleri ile ölçülebilen bir süreç olduğundan (Pauceanu vd., 2019:1) girişimcilik niyetine etki ettiği düşünülen girişimci özelliği ve kültürel destek faktörleri bu çalışmada incelenmeye değer bulunmuştur. Bu çalışma, ön lisans öğrencilerinin kendi işlerini kurma niyetleri üzerinde girişimci özellikleri ve kültürel destek değişkenlerinin ve alt boyutlarının hangi/hangilerinin etkili olup olmadığını test etmek amacıyla yapılmıştır. Bireylerin girişimci özellikleri ile kültürel destek unsurlarının etkileşimi çerçevesinde değerlendirilen bu çalışma, girişimciliğin içsel özellikleri ile dışsal özelliklerinin etkileşimi sonucu oluşan bir süreç olduğuna dikkat çekmektedir.

5.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Günümüzde üniversiteler artık bilim, öğretim ve girişimcilik olmak üzere üç temel üzerine oturmaktadırlar (Çetin, 2007:217). Bu yeni anlayışın etkisiyle bazı üniversiteler bir adım daha ileri giderek kendilerini girişimci üniversite statüsünde konumlandırmaktadırlar. Üniversiteler, özellikle de girişimci üniversiteler, ülkelerinin sosyo-ekonomik gelişiminden sorumlu öğrenci girişimciler yetiştirmelerinden dolayı bölgesel kalkınmada kilit rol oynamaktadırlar (Salamzadeh vd., 2014:166). Girişimci üniversiteler girişimcilik ile üniversite fonksiyonlarını birleştirerek yeni bir üniversite modeli ortaya koymaktadırlar (Çetin, 2007:217). Girişimci ve girişimciliği bilim ve öğretim faaliyetlerinin yanında konumlandıran üniversitelerden girişimcilik faaliyetleri konusunda öğrencilerini desteklemeleri ve onları bu konuda teşvik etmeleri beklenmektedir. Bu beklenti ile yaptığımız bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin üniversiteleri tarafından girişimcilik konusunda desteklendikleri yönündeki algılarının, girişimci özelliklerinin ve toplumsal kültürün onların iş kurma niyeti üzerindeki etkileri araştırılmak istenmiştir. Bu çalışmada ülkelerin sosyo-ekonomik gelişiminde önemi rol oynayan bu kitlenin seçilmiş olması bu çalışmayı değerli kılmaktadır. Bu yüzden bu çalışmada girişimciliği temel faaliyetleri arasına almış üniversitelerin girişimcilik dersi almış öğrencileri araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Örneklemi ise Zonguldak Meslek Yüksekokulunda okuyan girişimcilik dersi almış ön lisans öğrencileri oluşturmaktadır. Evreni temsil eden örneklem seçimi için olasılıklı olmayan örnekleme yöntemlerinden amaçlı örnekleme yönteminden yararlanılmıştır. Girişimcilik dersi almış 129 ön lisans öğrencisinden tamsayım yöntemi ile yüz yüze anket tekniğiyle veri toplanmıştır.

5.3. Araştırmanın Veri Toplama Metodu

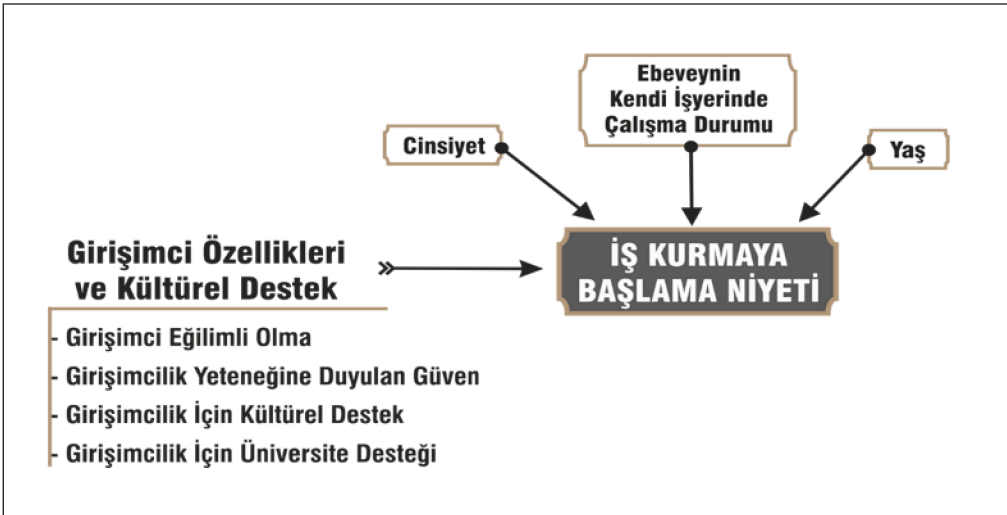
Bu çalışmada, Pauceanu vd., (2019) tarafından geliştirilen girişimci özellikleri ve kültürel destek ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek 7’li Likert tarzındaki bir sıralama ölçeğinden oluşmaktadır. Ayrıca bu ölçeğe demografik özellikler ile bağımlı değişkeni (iş kurmaya başlama niyeti) ölçmeye yarayan bir nominal bir ölçek eklenmiştir. Girişimci özellikleri ve kültürel destek ölçeği; 3 maddelik girişimcilik yeteneğine duyulan güven, 5 maddelik girişimcilik için üniversite desteği, 6 maddelik girişimci eğilimli olma ve 9 maddelik girişimcilik için kültürel destek olmak üzere toplamda 23 madde ve 4 alt boyuttan oluşmaktadır. Bu ölçek için ölçeği geliştiren araştırmacılardan ölçeğin kullanım izni alınmış ve daha sonra bu ölçeğin dil ve yapı geçerliliği sağlanarak, güvenilirlik analizi yapılmıştır. Bu ölçek katılımcılara yüz yüze anket yöntemiyle uygulanmıştır.

Bu ölçeğin İş kurmaya başlama niyetini etkileyen girişimci özellikleri ve kültürel destek değişkenlerinin lojistik regresyon analizi ile incelenmesi başlıklı çalışmada kullanılmasına Tarsus Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 05.03.2020 tarihli ve 02’olu toplantısında karar verilmiştir.

5.4. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Tarama modelinin kullanıldığı bu çalışmada, bağımlı değişken iş kurmaya başlama niyettir. Araştırmanın ana bağımsız değişkeni ise; girişimci eğilimli olma, girişimcilik yeteneğine duyulan güven, girişimcilik için kültürel destek ve girişimcilik için üniversite desteği alt boyutlarından oluşan girişimci özellikleri ve kültürel destektir. Araştırmanın demografik değişkenleri ise sırasıyla; cinsiyet, yaş ve ebeveynin kendi işyerinde çalışma durumudur. Bu değişkenleri içeren araştırmanın kavramsal modeli Şekil 1’de verilmektedir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



Araştırmanın Hipotezleri;

H_{1a}: Girişimci özellikleri ve kültürel destek ile iş kurmaya başlama niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1b}: Girişimcilik yeteneğine duyulan güven ile iş kurmaya başlama niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1c}: Girişimcilik için üniversite desteği ile iş kurmaya başlama niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1d}: Girişimci eğilimli olma ile iş kurmaya başlama niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1e}: Girişimcilik için kültürel destek ile iş kurmaya başlama niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1f}: Girişimcilik yeteneğine duyulan güven boyutu öğrencilerin iş kurmaya başlama niyetini anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H_{1g}: Girişimcilik için üniversite desteği boyutu öğrencilerin iş kurmaya başlama niyetini anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H_{1h}: Girişimci eğilimli olma boyutu öğrencilerin iş kurmaya başlama niyetini anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H_{1j}: Girişimcilik için kültürel destek boyutu öğrencilerin iş kurmaya başlama niyetini anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H_{1k}: Öğrencilerin cinsiyeti iş kurmaya başlama niyetini anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H_{1m}: Öğrencilerin yaşı iş kurmaya başlama niyetini anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H_{1n}: Ebeveynin kendi işyerinde çalışma durumu öğrencilerin iş kurmaya başlama niyetini anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

5.5. Araştırma Verilerinin Analizi

Araştırma kapsamında öne sürülen hipotezlerin sınaması için gerekli olan veriler SPSS 20.0 (Statistical Package for Social Sciences) ve AMOS 24.0 (Analysis of Moment Structures) programları kullanılarak değerlendirilmiştir. Araştırmada sırasıyla; frekans analizi, kullanılan ölçeğin yapısal geçerliğinin tespitinde Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA), iç tutarlılığının tespitinde güvenilirlik analizi, değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü ve şiddetini saptamak amacıyla Pearson korelasyon analizi, değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla da ikili lojistik regresyon analizi kullanılmıştır. Bu analizler sonucunda elde edilen değerler ise aşağıda sırasıyla verilmiştir.

5.5.1. Frekans Analizi

Tablo 1’de araştırmaya katılan öğrencilere ait betimleyici istatistikler yer almaktadır. Bu tabloya göre; öğrencilerin %66,7’si erkek, %33,3’ü ise kadındır. Bu öğrencilerin yaşı incelendiğinde; %80,6 ile 20 yaşın üstünde öğrencilerin örnekleme çoğunlukta olduğu

görülmektedir. Araştırmaya katılan öğrencilerin sadece %17,1'i ebeveyninin kendi kurduğu bir işte çalıştığını ifade etmiştir. Ayrıca, örneklemdaki öğrencilerin %57,4'ü mezun olduktan sonra kendi işini kurmayı düşündüğünü ifade ederken % 42,6'sı ise mezun olduktan sonra kendi işini kurmayı düşünmediğini ifade etmiştir.

Tablo 1: Ön Lisans Öğrencilerinin Demografik Özelliklerine İlişkin Yüzde ve Frekans Dağılımları

	Sıklık	Geçerli Yüzde
Cinsiyet		
Erkek	86	%66,7
Kadın	43	%33,3
Yaş		
20 ve 20 yaşın altı	25	%19,4
20 yaşın üstü	104	%80,6
Ebeveynlerinizden herhangi biri kendi kurduğu bir iş yerinde çalışıyor mu?		
Evet	22	%17,1
Hayır	107	%82,9
Mezun olduktan sonra kendi işinizi kurmayı düşünüyor musunuz?		
Evet	74	%57,4
Hayır	55	%42,6

5.5.2. Araştırma Ölçeğinin Geçerlik ve Güvenirlik Analizi

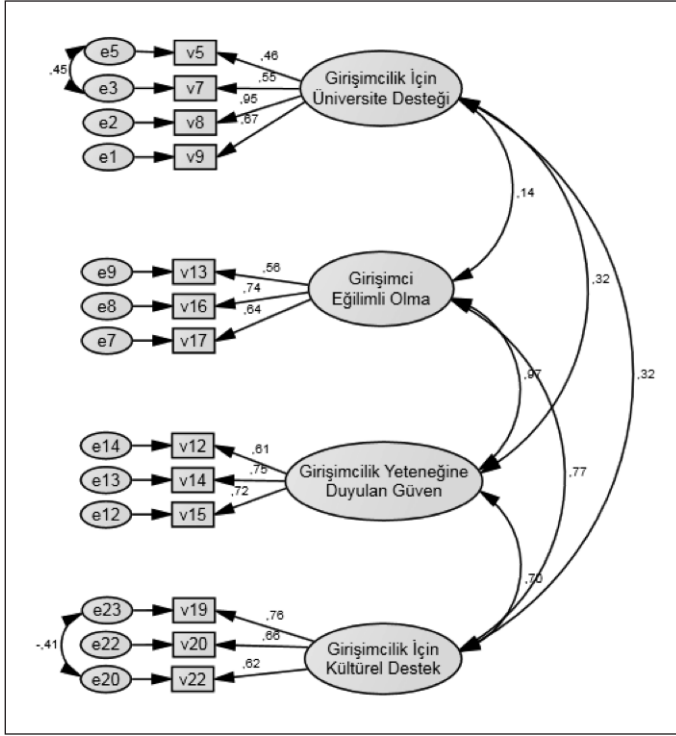
Araştırmada kullanılan ölçeğin yapı geçerliğinin tespiti için Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) uygulanmış, 4 boyut ve 23 maddeden oluşan girişimci özellikleri ve kültürel destek ölçeğine yönelik olarak gerçekleştirilen faktör analizi sonucunda elde edilen önerilen uyum değerleri Tablo 2’de ifade edilmiştir.

Tablo 2: Girişimci Özellikleri ve Kültürel Destek Ölçeği İçin Önerilen Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Kriteri	χ^2	p	χ^2 / df	RMSEA	SRMR	NFI	CFI	GFI
Önerilen Uyum Değerleri	92,321	0,002	1,620	0,07	0,076	0,852	0,935	0,902

Tablo 2’de yer alan önerilen uyum değerleri incelendiğinde; ki-kare değeri 92,321; p değeri 0,002; RMSEA değeri 0,07; GFI değeri 0,902; ki-kare/serbestlik derecesi 1,620; SRMR değeri 0,076; CFI değeri 0,935 ve NFI değeri 0,852 olarak saptanmıştır. Şekil 2’de test edilen ölçeğe ilişkin standardize edilmiş çözüm değerleri belirtilmiştir.

Şekil 2: Girişimci Özellikleri ve Kültürel Destek Ölçeği İçin Standardize Edilmiş Çözümleme Değerleri



Tablo 2’de ifade edilen girişimci özellikleri ve kültürel destek ölçeğine ait önerilen uyum değerlerinin Meydan & Şeşen (2011) tarafından yayımlanan uyum iyiliği istatistiklerine uygun olduğu ve bu ölçeğin yapı geçerliğinin kabul edilebilir düzeyde olduğu saptanmıştır. Doğrulayıcı Faktör Analizi sırasında girişimci özellikleri ve kültürel destek ölçeğinden 10 madde çıkartılmış, revize edilmiş ölçeğe ve bu ölçeğin boyutlarına yönelik güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 3’te ifade edilmiştir.

Tablo 3: Girişimci Özellikleri ve Kültürel Destek Ölçeğinin ve Alt Boyutlarının Güvenilirlik Analizi

	Güvenirlik Katsayısı (Cronbach Alfa)	Madde Sayısı
Bütünleşik Ölçek	0.831	13
• Girişimcilik İçin Üniversite Desteği Boyutu	0.776	4
• Girişimci Eğilimli Olma Boyutu	0.708	3
• Girişimcilik Yeteneğine Duyulan Güven Boyutu	0.732	3
• Girişimcilik İçin Kültürel Destek Boyutu	0.701	3

Gerçekleştirilen analizler sonucunda, girişimcilik için üniversite desteği boyutuna ait Cronbach's Alpha katsayısı 0.776, girişimci eğilimli olma boyutu için 0.708, girişimcilik yeteneğine duyulan güven boyutu için 0.732 ve girişimcilik için kültürel destek boyutuna ait Cronbach's Alpha katsayısı ise 0.701 olarak saptanmıştır. Bütünleşik olarak değerlendirildiğinde ölçeğin Cronbach's Alpha katsayısı 0.831 olarak tespit edilmiştir. Elde edilen bu değerlere göre; kullanılan ölçeğin ve tüm boyutlarının iç tutarlılığa sahip olduğu belirlenmiştir.

5.5.3. Normallik Analizi

Araştırma kapsamında elde edilen verilere yönelik gerçekleştirilen normallik testi sonucunda saptanan Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro-Wilk değerleri Tablo 4'te ifade edilmiştir. Örneklem büyüklüğü (n=129) nedeniyle Kolmogorov-Smirnov değerleri dikkate alınarak yorumlandığında, araştırmada kullanılan ölçekten elde edilen verilerin normal dağılım gösterdiği, ölçek boyutları incelendiğinde ise alt boyutların normal dağılım göstermediği görülmektedir. Bu nedenle de ilgili boyutlara ilişkin skewness (çarpıklık) ve kurtosis (basıklık) değerleri incelenmiştir.

Tablo 4: Normallik Test Sonuçları

		Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
		İstatistik	df	Sig.	İstatistik	df	Sig.
Girişimci Özellikleri ve Kültürel Destek	Tüm Ölçek	0.066	129	0.200	0.992	129	0.694
	Girişimcilik İçin Üniversite Desteği	0.103	129	0.002	0.975	129	0.018
	Girişimci Eğilimli Olma	0.137	129	0.000	0.941	129	0.000
	Girişimcilik Yeteneğine Duyulan Güven	0.119	129	0.000	0.960	129	0.001
	Girişimcilik İçin Kültürel Destek	0.169	129	0.000	0.938	129	0.000

Araştırmada kullanılan ölçekten elde edilen verilerin skewness (çarpıklık) ve kurtosis (basıklık) değerleri Tablo 5'te detaylandırılmıştır. Bu tablo incelendiğinde; Kolmogorov-Smirnov değerine göre normal dağılım göstermeyen dört boyuta ilişkin veri setlerine ait çarpıklık ve basıklık değerlerinin -2 ile +2 arasında olduğu ve George & Mallery'nin (2003) sınıflandırmasına göre bu veri setlerinin normal dağılım gösterdiği belirlenmiştir.

Tablo 5: Normallik Testleri – Basıklık ve Çarpıklık Değerleri

		İstatistik	Standart Hata
Tüm Ölçek	Çarpıklık	-0.099	0.213
	Basıklık	0.141	0.423
Girişimcilik İçin Üniversite Desteği	Çarpıklık	-0.242	0.213
	Basıklık	-0.261	0.423
Girişimci Eğilimli Olma	Çarpıklık	-0.751	0.213
	Basıklık	1.299	0.423
Girişimcilik Yeteneğine Duyulan Güven	Çarpıklık	-0.421	0.213
	Basıklık	-0.156	0.423
Girişimcilik İçin Kültürel Destek	Çarpıklık	-0.891	0.213
	Basıklık	1.229	0.423

5.5.4. Korelasyon Analizi

Tablo 6’da araştırmanın değişkenlerine yönelik Pearson korelasyon analizi sonuçları görülmektedir. Bu tabloya göre; ana bağımsız değişken girişimci özellikleri ve kültürel destek ile bağımlı değişken iş kurmaya başlama niyeti arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Ayrıca, alt bağımsız değişkenlerden; girişimcilik yeteneğine duyulan güven ve girişimci eğilimli olma ile bağımlı değişken iş kurmaya başlama niyeti arasında da yine pozitif yönde ve düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Diğer alt bağımsız değişkenlerden; girişimcilik için üniversite desteği ve girişimcilik için kültürel destek boyutları ile iş kurmaya başlama niyeti arasında ise istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanmamıştır.

Tablo 6: Değişkenlere Ait Korelasyon Analizi

		İş Kurmaya Başlama Niyeti
Girişimci Özellikleri ve Kültürel Destek	Korelasyon	0.234
	İki Kuyruklu Anlamlılık	0.008*
Girişimcilik Yeteneğine Duyulan Güven	Korelasyon	0.274
	İki Kuyruklu Anlamlılık	0.002*
Girişimcilik İçin Üniversite Desteği	Korelasyon	0.008
	İki Kuyruklu Anlamlılık	0.931
Girişimci Eğilimli Olma	Korelasyon	0.323
	İki Kuyruklu Anlamlılık	0.000*
Girişimcilik İçin Kültürel Destek	Korelasyon	0.170
	İki Kuyruklu Anlamlılık	0.054

p < 0.05

5.5.5. İkili Lojistik Regresyon Analizi

Araştırmada girişimci özellikleri ve kültürel desteğin öğrencilerin iş kurmaya başlama niyetine olan etkisini saptamak amacıyla ikili lojistik regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Tablo 7’de analizde kullanılan değişkenler arasındaki ilişkinin derecesi ifade edilmiştir. Buna göre, bağımlı değişkenle bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin derecesi Cox & Snell’e göre %12,7 ve Nagelkerke’ye göre ise %17 olarak saptanmıştır.

Tablo 7: Model Özeti

Adım	-2 Log-Olabilirlik	Cox & Snell R Kare	Nagelkerke R Kare
1	158.574	0.127	0.170

Lojistik regresyondan elde edilen model katsayılarının test sonuçları Tablo 8’de belirtilmiştir. Bu tablodaki değerler incelendiğinde anlamlılık değerlerinin 0.05’ten küçük olduğu ve kurulacak regresyon modelinin anlamlı olduğu saptanmıştır.

Tablo 8: Model Katsayılarının Omnibus Test Sonuçları

		Ki Kare	Serbestlik Derecesi	p
Adım 1	Adım	17.449	7	0.015
	Blok	17.449	7	0.015
	Model	17.449	7	0.015

Regresyon modelinin uyum iyiliğinin saptanması için gerçekleştirilen Hosmer-Lemeshow testi sonuçları Tablo 9’da yer almaktadır. Bu test sonuçlarına göre, anlamlılık değerinin 0.05’ten büyük olmasından dolayı modelin uyum iyiliğine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 9: Uyum İyiliği Test Sonuçları

Adım	Ki Kare	Serbestlik Derecesi	p
1	3.327	8	0.912

Uyum iyiliği sağlanan modele yönelik gerçekleştirilen ikili lojistik regresyon analizi sonuçları Tablo 10’da belirtilmiştir. Bu tablo incelendiğinde; öğrencilerin iş kurmaya başlama niyeti üzerinde girişimci eğilimli olma boyutunun etkisinin anlamlı olduğu ($p=0.041$) görülmektedir. Girişimcilik yeteneğine duyulan güven, girişimcilik için üniversite desteği ve girişimcilik için kültürel destek boyutları ile cinsiyet, yaş ve ebeveynin kendi işyerinde çalışma değişkenlerinin ise öğrencilerin iş kurmaya başlama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı saptanmıştır. Tablo 10’da yer alan göreceli olasılıklar oranı (Odds) incelendiğinde; öğrencilerin girişimci eğilimli olma özelliğindeki bir birimlik artışın, iş kurma olasılığını iş kurmama olasılığına kıyasla 0.759 kat artırdığı^{1*} tespit edilmiştir.

1 İkili lojistik regresyon için referans değerleri Evet=0, Hayır=1’dir.

Tablo 10: Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

	b	Standart Hata	Wald	Serbestlik Derecesi	p	Odds
Adım 1						
Girişimcilik Yeteneğine Duyulan Güven	-0.159	0.118	1.796	1	0.180	0.853
Girişimcilik İçin Üniversite Desteği	0.041	0.062	0.442	1	0.506	1.042
Girişimci Eğilimli Olma	-0.275	0.135	4.183	1	0.041*	0.759
Girişimcilik İçin Kültürel Destek	0.050	0.113	0.193	1	0.660	1.051
Cinsiyet (1= Erkek)	-0.307	0.419	0.538	1	0.463	0.735
Yaş (1= 20 ve 20 yaş altı)	0.462	0.483	0.916	1	0.339	1.587
Ebeveynin Kendi İşyerinde Çalışma Durumu (1= Evet)	0.225	0.510	0.195	1	0.659	1.253
Sabit	3.535	1.375	6.612	1	0.010*	34.299

p < 0.05

6. Sonuç ve Tartışma

Bugüne kadar girişimcilik konusunda birçok çalışma yapılmış olmasına rağmen, girişimcilik faaliyetini önemli ölçüde etkilediği düşünülen kültür ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara hala az sayıda rastlanılmaktadır. Oysaki girişimci faaliyetini etkileyen ve informal faktörlerden biri olan kültür, girişimciliğin gelişimine kilit bir bakış açısı sunmaktadır. Literatürde tespit edilen bu açığı ve ihtiyacı gidermek amacıyla yaptığımız bu çalışmada, girişimci özelliklerinin ve kültürel destek algısının girişimcilik niyetini nasıl etkilediği araştırılmış ve aşağıdaki şu sonuçlara ulaşılmıştır.

Araştırmada, ana bağımsız değişken girişimci özelliği ve kültürel destek algısı ile bağımlı değişken iş kurmaya başlama niyeti arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Ayrıca girişimci özellikleri ve kültürel destek değişkeninin alt boyutlarından; girişimcilik yeteneğine duyulan güven ve girişimci eğilimli olma boyutları ile bağımlı değişken iş kurmaya başlama niyeti arasında da yine pozitif yönde ve düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Diğer alt bağımsız değişkenlerden; girişimcilik için üniversite desteği ve girişimcilik için kültürel destek boyutları ile iş kurmaya başlama niyeti arasında ise istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır.

Araştırmada girişimci özelliklerinin ve kültürel destek algısının öğrencilerin iş kurmaya başlama niyeti üzerindeki etkisini saptamak amacıyla yaptığımız ikili lojistik regresyon

analizi sonucunda ise; öğrencilerin iş kurmaya başlama niyeti üzerinde girişimci eğilimli olma boyutunun anlamlı bir etkisi olduğu saptanmıştır. Girişimcilik yeteneğine duyulan güven, girişimcilik için üniversite desteği ve girişimcilik için kültürel destek boyutları ile cinsiyet, yaş ve ebeveynin kendi işyerinde çalışma değişkenlerinin ise öğrencilerin iş kurmaya başlama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Ayrıca öğrencilerin girişimci eğilimli olma özelliği arttıkça, iş kurmaya başlama niyetinin de arttığı tespit edilmiştir.

Araştırmadan elde edilen bu sonuçlar ile daha önceden sınırlı sayıda yapılmış çalışmaların sonuçları karşılaştırılarak benzerlikler ve farklılıklar yorumlanmaya çalışılmıştır. Bu konu ile ilgili literatürde mevcut olan çalışmalardan birisi Tominc & Rebernik'in (2007) üç farklı ülke ve üç farklı kültür için yapmış olduğu bir çalışmadır. Tominc & Rebernik (2007) bu çalışmada, kültürel destek algısının girişimcilik motivasyonu üzerindeki etkilerini araştırmış ve kültürel destek algısının girişimcilik motivasyonu üzerinde etkili bir faktör olduğu sonucuna ulaşmıştır. Koe (2016) ise girişimci üniversite statüsündeki bir devlet üniversitesinde okuyan 176 lisans öğrencisi üzerinde yaptığı bir araştırmada, girişimci eğilimli olma özelliğinin öğrencilerin iş kurma niyeti üzerinde anlamlı bir etki yarattığını tespit etmiştir. Sidratulmunthah vd., (2018) ise Islamabad Üniversitesinin işletme bölümünde okuyan son sınıf kız öğrencilerin girişimcilik niyetini etkileyen faktörlerden birisinin üniversite tarafından sağlanan destek olduğunu belirlemiştir. Manik & Sidharta (2016) ise Endonezya'da bulunan bir üniversitede okuyan 241 öğrenci üzerinde yaptıkları bir çalışmada, girişimcilik yeteneğine duyulan güvenin öğrencilerin girişimci olma niyeti üzerinde etkili bir faktör olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Görüldüğü üzere belirtilen araştırmalardan elde edilen sonuçların bu çalışmadan elde edilen sonuçlardan farklılaşmadığı tespit edilmiştir. Sonuçların bu şekilde çıkması kültür değişkenin girişimciliği besleyen bir unsur olmasından kaynaklanmaktadır.

Üniversite öğrencileri arasında girişimciliği teşvik etme çalışmaları hiç de hafife alınmamalıdır. Çünkü eğitim seviyesindeki artış yüksek büyüme potansiyeline sahip firmaların kurulma olasılığını artırmaktadır (Nowiński vd., 2020:1). Bugüne kadar bu kitle üzerinde yapılan çalışmaların genellikle benzer olduğu başka bir deyişle üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğiliminin ya demografik faktörler ya da girişimcilik dersi alan ve almayan öğrenciler arasındaki fark üzerinden ya da kişilik özellikleri açısından değerlendirildiği görülmektedir. Literatürde üniversite desteğinin, kültürel desteğin ve girişimci özelliklerinin bir arada kullanıldığı ve bu değişkenlerin girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışma sayısı yok denecek kadar azdır. Dolayısıyla bu çalışma bu özelliğinden dolayı literatürde var olan bir açığı doldurmakta, üniversite desteğinin, kültürel desteğin ve girişimci özelliğinin girişimcilik niyetini belirlemede en az demografik faktörler, girişimcilik dersi alıp almama durumu ve kişilik özelliği kadar önemli faktörler olduğunu göstermektedir. Araştırmada incelenen değişkenlerin öğrencilerin girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini etkin kılmak için üniversitelere, topluma ve ailelere bazı görevler düşmektedir. Üniversiteler; öğrencilerin girişimcilik potansiyelini hayata geçirmek için onların kafalarındaki iş fikrini desteklemeli, kariyer günleri düzenlemeli ve onları kariyer günlerinde başarılı ve başarısızlığa uğramış girişimcilerle buluşturarak bilgi alış verişinde bulunmalarını ve tecrübe kazanmalarını sağlamalıdır. Gerektiğinde bir iş fikrinin nasıl geliştirilebileceği ve hayata geçirilebileceği konusunda TİMB ve KOSGEB gibi kuruluşlarla işbirliğine gidilerek öğrencilere bu kuruluşlar tarafından sertifikalı eğitim programlarının verilmesi sağlanmalıdır. Ayrıca yine KOSGEB ile işbirliğine gidilerek öğrencilerin bu kuruluştan maddi destek almaları temin edilmelidir. Yeni

firmaların başlangıç dönemlerini desteklemek için üniversiteler tarafından iyi işleyen bir destek alt yapısı kurulmalıdır. Bunun için üniversitelerde teknoloji transfer ofisleri ve teknokentler kurularak yeni iş fikirleri ticarileştirilmelidir. Gerekliğinde girişimciliği besleyecek teknik geziler düzenlenmelidir. Üniversitelerin yanı sıra toplum kültürünün de öğrencilerin kendi işlerini kurmaları yönünde onları teşvik etmesi başka bir deyişle girişimcilik kültürünü destekler nitelikte olması gerekmektedir. Ayrıca toplum kültürü yaratıcılığı ve yenilikçiliği desteklemeli, cinsiyet ayrımcılığını gözetmemeli, kız ve erkek girişimcileri aynı oranda desteklemelidir. Toplum kültürünün alt kültürü olan aile kültürünün de aile içerisindeki bireylerin rol model olmasını sağlayarak öğrencileri girişimcilik konusunda cesaretlendirmesi gerekmektedir.

Geleceği girişimcilerin şekillendireceği düşünüldüğünde, gelecekte araştırma yapacak olan araştırmacılara, girişimcilik ruhunu toplumların ve örgütlerin kültürünün bir parçası haline getirmeye yardımcı olacak ve bu konuda bir farkındalık yaratacak çalışmalar içerisine girmeleri tavsiye edilmektedir. Seçilen araştırma konusunun genellikle tek bir üniversitede incelenmeyecek kadar geniş çaplı, kapsamlı ve önemli olması nedeniyle araştırmanın tek bir üniversitede ve sadece ön lisans öğrencilerine yapıyor olması araştırmanın sınırlılığını oluşturmaktadır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Bu çalışma sırasında, yapılan araştırma konusu ile ilgili doğrudan bağlantısı bulunan herhangi bir gereç ve malzeme sağlayan ve/veya üreten bir firma veya herhangi bir ticari firmadan, çalışmanın değerlendirme sürecinde, çalışma ile ilgili verilecek kararı olumsuz etkileyebilecek maddi ve/veya manevi herhangi bir destek alınmadığını,

Bu çalışma ile ilgili olarak yazarların çıkar çatışması potansiyeli olabilecek bilimsel, danışmanlık, bilirkişilik, herhangi bir firmada çalışma durumu, hissedarlık ve benzer durumlarının olmadığını,

Çalışma hazırlanırken; veri toplanması, sonuçların yorumlanması ve makalenin yazılması aşamalarında herhangi bir çıkar çatışması alanının bulunmadığını beyan etmekteyiz.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır.

Kaynakça

- Aytaç, Ö. (2006). Girişimcilik: Sosyo-kültürel bir perspektif. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (15), 139-160.
- Baum, J. R., Olian, J. D., Erez, M., Schnell, E. R., Smith, K. G., Sims, H. P., Scully, J. S. & Smith, K. A. (1993). Nationality and work role interactions: A cultural contrast of Israeli and U.S. entrepreneurs' versus managers' needs. Journal of Business Venturing, 8(6), 499-512.
- Bygrave, W. & Hofer, C. (1991). Theorizing about entrepreneurship. Entrepreneurship Theory and Practice, 16(2), 13-23.
- Crane, F. G. & Meyer, M. (2006). The entrepreneurial climate in Canada: The entrepreneur's viewpoint. Journal of Small Business and Entrepreneurship, 19(3), 223-232.

- Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 7-30.
- Çetin, M. (2007). Bölgesel kalkınma ve girişimci üniversiteler. *Ege Akademik Bakış*, 7(1), 217-238.
- Davidsson, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 7(1995), 41-62.
- Demirel, T. E. & Tikici, M. (2004). Kültürün girişimciliğe etkileri. *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları Dergisi*, (2), 49-58.
- Demirel, T. E. & Tikici, M. (2010). Üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin beyin baskınlık analizi ile değerlendirilmesi: İnönü Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme bölümü örneği. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(32), 221-253.
- Etzioni, A. (1987). Entrepreneurship, adaptation and legitimation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8(1987), 175-189.
- George, D. & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference*. 4. Baskı, Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Hamilton, R. T. & Harper, D. A. (1994). The entrepreneur in theory and practice. *Journal of Economic Studies*, 21(6), 3-18.
- Hayton, J. C., George, G. & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. Published in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33-52.
- Ijaz, M., Yasin, G. & Zafar, M. J. (2012). Cultural factors effecting entrepreneurial behaviour among entrepreneurs. Case study of Multan, Pakistan. *International Journal of Asian Social Science*, 2(6), 908-917.
- Kahraman, O. C. & Demirkol, Ş. (2016). Examining entrepreneurship characteristics of hospitality and tourism management students. *Journal of Tourismology*, 2(2), 51-60.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R. & Xu, T. (2017). Personality traits of entrepreneurs: A review of recent literature, national bureau of economic research. Working Paper 24097, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Kessler, A. (2007). Success factors for new businesses in Austria and the Czech Republic. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(5), 381-403.
- Koe, W-L. (2016). The relationship between individual entrepreneurial orientation (IEO) and entrepreneurial intention. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(13), 1-11.
- Long, W. (1983). The meaning of entrepreneurship. *American Journal of Small Business*, VIII(2), 47-56.
- Mueller, S. L. & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51-75.
- Manik, E. & Sidharta, I. (2016). Entrepreneurial intention on studentpreneurs to become entrepreneur. *International Review of Management and Marketing*, 6(3), 625-630.
- Meydan, C. H. & Şeşen, H. (2011). *Yapısal eşitlik modellemesi: Amos uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Nowiński, W., Haddoud, M. Y., Wach, K. & Schaefer, R. (2020). Perceived public support and entrepreneurship attitudes: A little reciprocity can go a long way!. *Journal of Vocational Behavior*, 121(2020)103474, 1-16.
- Onuoha, G. (2007). Entrepreneurship. *AIST International Journal*, 10, 20-32.
- Pauceanu, A. M., Alpenidze, O., Edu, T. & Zaharia, R. M. (2019). What determinants influence students to start their own business? Empirical evidence from United Arab Emirates Universities. *Sustainability*, 11(1), 1-23.

- Ranga, L. M., Miedema, J. & Jorna, R. (2008). Enhancing the innovative capacity of small firms through triple helix interactions: Challenges and opportunities. *Technology Analysis & Strategic Management*, 20(6), 697-716.
- Salamzadeh, A., Farjadian, A. A., Amirabadi, M. & Modarresi, M. (2014). Entrepreneurial characteristics: Insights from undergraduate students in Iran. *Int. J. Entrepreneurship and Small Business*, 21(2), 165-182.
- Shane, S. A. (1992). Why do some societies invent more than others?. *Journal of Business Venturing*, 7(1), 29-46.
- Shane, S. A. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of Business Venturing*, 8(1), 59-73.
- Sidratulmunthah, H. S. & Malik, M. I. (2018). Towards nurturing the entrepreneurial intentions of neglected female business students of Pakistan through proactive personality, self-efficacy and university support factors. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(3), 363-378.
- Stephan, U. & Pathak, S. (2016). Beyond cultural values? Cultural leadership ideals and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31, 505-523.
- Stevenson, H. H. (2006). *A perspective on entrepreneurship*. Boston, MA: Harvard Business School Publishing.
- Thomas, A. S. & Mueller, S. L. (2000). A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, 31(2), 287-301.
- Thurik, R. & Dejardin, M. (2011). The impact of culture on entrepreneurship. *European Business Review*, 23, 57-59.
- Tominc, P. & Rebernik, M. (2007). Growth aspirations and cultural support for entrepreneurship: A comparison of post-socialist countries. *Small Business Economics*, 28, 239-255.
- Thornton, P. H. (1999). The sociology of entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 25, 19-46.
- Viinikainen, J., Heineck, G., Böckerman, P., Hintsanen, M., Raitakari, O. & Pehkonen, J. (2017). Born entrepreneurs? Adolescents' personality characteristics and entrepreneurship in adulthood. *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 9-12.
- Vodă, A. I. & Florea, N. (2019). Impact of personality traits and entrepreneurship education on entrepreneurial intentions of business and engineering students. *Sustainability*, 11(4), 1-34.
- Xiumei, Z. & Haiyan, W. (2018). Mapping entrepreneurial ecosystem of China: A multi-perspective comparison. *IEEE International Symposium on Innovation and Entrepreneurship (TEMS-ISIE)*, 30 March-1 April, Beijing, China, Article in Conference Proceedings, 1-8.
- Yan, J. (2010). The impact of entrepreneurial personality traits on perception of new venture opportunity. *New England Journal of Entrepreneurship*, 13(2), 21-35.
- Zhao, X., Li, H. & Rauch, A. (2012). Cross-country differences in entrepreneurial activity: The role of cultural practice and national wealth. *Frontiers of Business Research in China*, 6(4), 447-474.
- Zimmerer, W. T. & Scarborough, M. N. (2005). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.

EXTENDED SUMMARY

Research Questions & Purpose

Entrepreneurship is a process that can be measured by the intentions, activities and interactions of individuals (Pauceanu et al., 2019:1). In this study, the relationship between entrepreneurial features and cultural support factors that are thought to affect entrepreneurial intent and entrepreneurial intent (intention to start a business) was tried to be examined. This study was conducted to test which/which of all entrepreneurial characteristics and cultural support variables and their sub-dimensions are effective on the intentions of associate degree students (undergraduate students) to start their own businesses. This study, which is evaluated within the framework of the interaction of entrepreneurial characteristics of individuals and cultural support elements of society and universities, draws attention to the fact that entrepreneurship is a process that occurs as a result of the interaction of internal characteristics and external characteristics. With this feature, this study is separated from the studies that have been done so far. Because studies conducted so far have shown that entrepreneurial intent is more influenced by entrepreneurial characteristics, that is, by the person's internal characteristics. However, this study states that entrepreneurial intent is affected by both entrepreneurial characteristics and cultural support variables, that is, both internal and external factors at the same time.

Literature Review

Studies in which entrepreneurial characteristics and the impact of each of the cultural support variables on entrepreneurial intentions were examined separately in the literature were obtained by scanning from databases subscribed by the university library and databases of various scientific institutions. As a result of the scans, a limited number of 7 articles closely related to the subject were reached. From these studies, it was determined that the entrepreneurial characteristic variable that affects entrepreneurial intent is actually shaped by the cultures of countries. In other words, it has been determined that the entrepreneurial characteristic that affects the entrepreneurial intent, that is, the internal characteristics, are actually shaped by the external characteristics.

Methodology

In this study, applied research was conducted to find an answer to the research question of whether entrepreneurial characteristics and cultural support variables affect entrepreneurial intent. In this study, which investigated the relationship of causality, the relationship between entrepreneurial characteristic and cultural support variables and the intention to start a business was tried to decipher. The following hypotheses have been established in the research to test the presumed causality relationship:

H_{1a}: There is a significant relationship between entrepreneurial features and cultural support and the intention to start a business decisively.

H_{1b}: There is a meaningful relationship between entrepreneurial orientation and the intention to start a business.

H_{1c}: There is a meaningful relationship between entrepreneurial confidence and the intention to start a business.

H_{1d}: There is a meaningful relationship between cultural support for entrepreneurship and the intention to start a business.

H_{1e}: There is a meaningful relationship between university support for entrepreneurship and the intention to start decommissioning.

H_{1f}: Entrepreneurial orientation significantly affects students' intention to start a business.

H_{1g}: Confidence in entrepreneurial ability significantly affects students' intention to start a business.

H_{1h}: Cultural support for Entrepreneurship significantly affects students' intention to start a business.

H_{1j}: The size of university support for Entrepreneurship significantly affects students' intention to start businesses.

H_{1k}: The gender of students significantly affects the intention to start a business.

H_{1m}: The students' age significantly affects their intention to start a business.

H_{1n}: A parent's work situation in their workplace significantly affects the students' intention to start a business.

Because the universe of this study has included entrepreneurship among its main academic activities, Zonguldak Bülent Ecevit University and students who have taken entrepreneurship courses at this university. The sample is composed of students who have taken entrepreneurship courses at Zonguldak Vocational School. For the selection of samples representing the universe, non-probabilistic sampling methods were used. Data was obtained from 129 associate students who took entrepreneurship courses by face-to-face survey technique using integer method. Entrepreneurial characteristics and the need to determine the sub-dimension of university support for entrepreneurship, which is one of the sub-dimensions of the cultural support scale, only for the selected University, led to the sample representing the universe consisting only of students studying at Zonguldak Vocational College and taking entrepreneurship courses. For this reason, students who took entrepreneurship courses studying in associate degree departments of other universities were not included in the sample. Later, these data collected from the sample by the survey method were subjected to quantitative analysis using SPSS and AMOS package programs. Prior to collecting the data, permission was obtained from the scientific research and publication Ethics Board of Tarsus University. According to the decision of the Scientific Research and Publication Ethics Board of Tarsus University dated 05.03.2020 and numbered 2020/11, it was decided to implement the study.

Results and Conclusions

In order to determine the effect of entrepreneurial characteristics and cultural support perception on students' intention to start a business, the following information was reached as a result of a binary logistic regression analysis. It was found that the size of entrepreneurial tendency had a significant effect on the students' intention to start a business. It was determined that the dimensions of trust in entrepreneurial ability, university support for entrepreneurship and cultural support for entrepreneurship, and the variables of gender, age and working at the parent's own workplace did not have a significant effect on students' intention to start a business. It has also been found that as students' entrepreneurial tendency increases, their intention to start a business increases.

Araştırma Makalesi / Research Article

ENTROPİ-ARAS HİBRİT YÖNTEMİ İLE BİLİŞİM İŞLETMELERİ İÇİN EN UYGUN TEKNO PARK BÖLGESİNİN BELİRLENMESİ

Doç. Dr. Hakan Murat ARSLAN 

Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Düzce, (muratararslan@duzce.edu.tr)

Dr. Öğr. Üyesi İsmail DURAK 

Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Düzce, (ismaildurak@duzce.edu.tr)

Öğr. Gör. Dr. Yahya ÖZDEMİR 

Yalova Üniversitesi, MYO, Yalova, (yahya.ozdemir@yalova.edu.tr)

ÖZET

Teknoparklar, üniversite ve özellikle bilişim işletmeleri arasındaki iş birliğini geliştirmek için oluşturulmuş bilim ve teknoloji sahalarıdır. Teknoparkların ilgili işletmelerine imkân olarak sunduğu kiralama bedeli, alt yapı olanakları ve laboratuvarlar gibi unsurlar firmaların yer seçimi için en uygun teknoparkın belirlenmesinde etkilidir. Bu çalışmada, özellikle bilişim sektörü için İstanbul veya İzmit illerinde faaliyet göstermeyi planlayan işletmelere en uygun teknopark seçimi konusunda yardımcı olmak hedeflenmiştir. En uygun teknoparkın seçimi ile ilgili kriter ve alternatifler literatür taraması ve uzman görüşleri ile belirlenmiştir. Bu doğrultuda İstanbul ve İzmit'te yer alan yedi teknoparkın bilişim firmaları yöneticilerinden güncel veriler alınmıştır. Bu yöneticiler aynı zamanda karar vericiler olarak kabul edilmiştir. Çalışmanın uygulama kısmında, iki temel bölüm yer almaktadır. Bunlar kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesi ve alternatiflerin önceliklerinin tespit edilmesidir. Birinci bölümde Entropi yöntemi ikinci bölümde ise ARAS (Additive Ratio Assessment) yöntemi tercih edilmiştir. Hibrit yöntemle gerçekleştirilen analizler neticesinde; birinci sırada İTÜ teknopark ikinci sırada ise Yıldız teknopark bulunmuştur. Analiz sonuçları ilgili işletmelerin yöneticileriyle paylaşılmıştır. Gelecekte yapılan benzer çalışmalarda farklı sektörler için tesis yeri seçim problemleri kullanılabileceği gibi güncel ÇKKV (Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri) kullanılabilir.

Anahtar Kelimeler: Bilişim işletmeleri, Entropi yöntemi, ARAS yöntemi, Teknopark Seçimi, Çok Kriterli Karar Verme.

DETERMINATION OF THE MOST SUITABLE TECHNOPARK AREA FOR IT ENTERPRISES WITH ENTROPY-ARAS HYBRID METHOD

ABSTRACT

Technoparks are science and technology fields created to improve the cooperation between universities and especially technology firms. Factors such as rental fee, infrastructure facilities and laboratories offered by technoparks to firms are effective in determining the most suitable technopark for their location decision. In this study, it is aimed to assist the enterprises planning to operate in İstanbul or İzmit provinces especially for the technology sector for choosing the most suitable technopark. The criteria and alternatives for the selection of the most suitable technopark were determined by literature review and expert opinions. In this direction, up-to-date data were obtained from the managers of the

information companies of seven technoparks located in Istanbul and Izmit. These managers are also considered as decision makers. In the application part of the study, there are two main parts. These are determining the weights of the criteria and determining the priorities of the alternatives. Entropy method is preferred in the first section and ARAS (Additive Ratio Assessment) method is preferred in the second section. As a result of the analysis performed with the hybrid method; ITU technopark was in the first rank and Yıldız technopark was in the second. The results of the analysis were shared with the managers of the relevant firms. In similar studies in the future, facility location problems of different sectors can be used as well as current MCDM (Multi Criteria Decision Making Methods).

Keywords: Technology Companies, Entropy Method, ARAS Method, Technopark Selection, Multi Criteria Decision Making.

1. Giriş

Dünya'nın ekonomik kalkınma stratejilerinde önem arz eden yüksek teknolojik inovasyon odaklı teknoparklarındaki Ar-Ge faaliyetleri teknolojinin anahtarı konumundadır. Bu faaliyetlerin tümü bilişim temalıdır denilebilir.

Bilişim sektörü kümelenmesini bulunduran teknoparklar, Ar-Ge ve inovasyon odaklı üniversite projelerinin yanısıra geleceğin dijital dönüşüm hedeflerine katma değeri yüksek bilişim tabanlı bilginin ticarileştirilmesini sağlarlar.

Bilişim odaklı teknoparklar ile bilişim vadileri, küresel rekabeti ortaya koymaları açısından önemli merkezler olup, kalifiye beyin gücü kaynağını da istihdam etme yönünden çok önemli kümelenme merkezleridir. Teknoparklar sahip olduğu bu ve daha birçok avantajdan dolayı firmaların faaliyet göstermek istediği ve tercih ettiği önemli kuruluşlar arasındadır. Teknopark bünyesinde bulunmak için çeşitli maliyetlere katlanan (kira vb.) aynı zamanda faaliyet gösterdiği sektörün çeşitli özellikleri dikkate alınarak konumlanmak isteyen firmalar kendi sektörleri için en uygun teknopark seçiminde çok dikkatli davranmak durumundadırlar. Çünkü konumlandıkları yerleşim yeri sağladıkları çeşitli avantajlarla firmaların kârını daha çok arttırmalarında ve büyümelerinde katkıda bulunurken, yanlış tercih yapmaları durumunda zarar etmelerine ve küçülüp iflas etmelerine neden olabilir.

Çok kriterli karar verme yöntemleri, yukarıda sıralanan en uygun tesis yeri seçimi gibi konularda kullanılmadığından telafisi güç ek masraflara girmek istemeyen işletmeler maksimum kârın sağlandığı çözümler üretmek durumunda kalmışlardır. Bu bağlamda işletme biliminde sıklıkla kullanılan tesis yeri seçim problemleri altında en uygun teknopark bölgesinin belirlenmesi problemi bir karar problemi olarak düşünülebilir. Bu doğrultuda uygun kriterler ve alternatifler belirlenerek ilgili teknopark bölgesinin tespit edilmesi mümkündür.

Çalışmada Türkiye'nin teknoparklar potansiyelinin % 80' ini içine alan İstanbul ve İzmit teknopark bölgeleri evren olarak kabul edilmiştir. Bu alandaki tüm bilişim işletmeleri dikkate alınarak tüm teknoparklardan yeterli sayıda bilişim işletmesi örneklem olarak seçilmiştir. İlgili bilişim işletmelerinin yöneticileri karar vericiler olarak belirlenmiştir. Belirlenen yedi teknopark bölgesinden en uygun olanlarının tespit edilmesi için oluşturulan modelin analizinde Entropi ve ARAS yöntemleri hibrit yapıda kullanılmıştır. Özgün olarak belirlenen kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesinde Entropi yöntemi tercih edilirken alternatiflerin sıralanmasında ARAS yöntemi tercih edilmiştir.

Entropi ve ARAS yöntemleri ile teknopark bölgesinin seçilmesine dair literatürde çalışmaya rastlanmamıştır. Ayrıca çalışmanın uygulama bölgesi olan İstanbul ve İzmit teknopark bölgelerinde en uygun tesis yeri seçimi konulu çalışma daha önce yapılmamıştır. Bu yönleri ile çalışmanın literatürde önemli bir boşluğu doldurması beklenmektedir.

Çalışmanın analiz kısmında özellikle kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesinde Entropi yönteminin seçilmesinin en belirgin nedeni; karar vericilerin kriterler hakkında kıyaslamalar yapmalarına gerek olmaksızın basit hesaplamalarla kriterlere ait nihai ağırlık değerlerine ulaşmak mümkün olduğu içindir. Aynı zamanda ARAS yöntemi ile alternatiflerin öncelik sıralamaları da karar vericilerin kriterler çerçevesinde alternatifleri kıyaslamalarına gerek kalmaksızın sonuç alına bilindiğinden kullanılmıştır.

Çalışmanın sırası ile gelen ikinci bölümünde literatür taramasına, üçüncü bölümünde yöntemine, dördüncü bölümünde uygulamasına ve beşinci bölümünde de analiz sonuçlarına ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

2. Literatür Taraması

Bilişim işletmeleri için en uygun teknopark bölgesinin belirlenmesi konusunda ilgili literatür incelendiğinde Entropi-ARAS hibrit yöntemi kullanılarak en uygun yerleşimin yapıldığı çalışmaya rastlanmamıştır. Ancak değişik konularda Entropi ve ARAS Yöntemleri ile yapılmış tesis yeri seçimi çalışmaları bulunmaktadır.

Bunlar arasından, fakültelerin Web sitelerinin kalitesini ARAS yöntemiyle ortaya koyan Stanujkic & Jovanovic (2012:545-554) çalışmasında, AHP ile kriterlerin ağırlıklarının belirlendiği, böylelikle ilgili fakültede ki web sitesinin kalitesinde fark edilebilir bir artış izlenmiştir.

ARAS yöntemi kullanılarak müşteri kitlesinin güveni kazanmış bankalar arasından internet bankacılığı üzerinden değerlendirme yapan Reza & Majid (2013:415-423) çalışmalarında, İnternet bankacılığına duyulan güven odaklı düzlemde 14 kriter ve 20 alternatif kullanmışlar ve sonuçta en iyi üç bankanın B5, B13 ve B3 alternatifleri olduğunu ortaya koymuşlardır.

Enerji üretim teknolojilerinin analiz ve seçiminde ARAS yöntemini değerlendiren Sliogeriene vd. (2013:11-20), Litvanya'daki çalışmalarında ARAS Yöntemi ile 6 alternatif ve 20 kriterin kullanıldığı çalışmada, ÇKKV yöntemlerinin uygulanmış olması enerji ile ilgili gelecekte olası problemlerin çözümünde fayda temin edilebileceğini vurgulamıştır.

ERP yazılımları konusunda seçim kriterleri ve alternatifleri değerlendiren Ecer (2016:89-98), çalışmasında ilgili işletme için en uygun ERP yazılımının seçiminde ARAS yönteminin kullanılmış olması en uygun faydanın sağlandığını belirtmiştir.

ÇKKV yöntemleri ile tedarikçi seçimi konusunda yapılan çalışmaları inceleyen Shemshadi-Shirazi vd. (2011:12160-12167), iş birliği kurma çabası, teknik düzey, ürün kalitesi, teslimat süresi, fiyat ve maliyet kriterlerine ait ağırlıkların belirlenmesinde Entropi yöntemini kullanmışlardır.

Zavadskas & Turskis (2010) çalışmalarında, ofis odalarındaki mikro iklim değerlendirilmesinin insanların çalıştığı tesislerdeki iç iklim ve alınacak önlemler ile

tanımlayarak karar modellerini oluşturmuşlardır. Oluşturulan model ARAS yöntemi ile analiz edilmiştir. Gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre; iklim değerlendirmesi için binadaki havanın sirkülasyonu, havanın nemi, sıcaklığı, aydınlatma yoğunluğu ve hava akış hızı gibi kriterlerin çok önemli olduğu vurgulanmıştır.

Bakshi & Sarkar (2011:14-22), en uygun projenin seçilmesi çalışmalarında kriterlerin ağırlıklarını AHP ile belirlemişler ayrıca ARAS yöntemi ile de en uygun projeyi tespit etmişlerdir. Dört kriter ve beş alternatifin kullanıldığı çalışmada P2 en uygun proje olarak belirtilmiştir. Çalışmanın sonuçları ilgili işletme ile paylaşılmıştır.

Akçakaya vd. (2019) yaptıkları çalışmada, büyükşehirlerin çevresel performanslarını değerlendirilmeyi amaçlamışlardır. Araştırmalarına ait kriterleri belirlerken literatür, uzman görüşleri ve verilerin erişilebilirliğinin dikkate alındığı bu çalışmada 11 kriter kullanılmıştır. Bunlardan bazıları; atık su arıtma tesisi sayısı, belediyelerde deşarj edilen kişi başı günlük atık su miktarı ve partikül madde gibi kriterlerdir. Araştırmada Entropi yöntemi ile kriterlerin ağırlıkları hesaplanmış, COPRAS ve ARAS Yöntemleri ile de büyükşehirlerin çevresel performanslarına ait sıralamalar belirlenmiştir. Araştırma sonucunda, sıralama için kullanılan her iki yöntem ile de birbiri ile örtüşen sıralama sonuçları elde edilmiştir. Buna göre, Ankara, İstanbul, Bursa, İzmir ve Eskişehir büyükşehirler arasında en iyi performansa sahip kentler olarak bulunurken; Aydın, Muğla, Konya, Tekirdağ ve Kahramanmaraş ise performansı en düşük çıkan büyükşehirler olmuştur.

Işık (2019) Türk mevduat bankacılığındaki sektörlerin 2008-2017 yılları arasındaki finansal performansını değerlendirmek amacıyla yaptığı çalışmasında 2008-2017 yılları arasında ilgili mevduat bankalarını sekiz kriter kullanarak değerlendirmiştir. Finansal oranlar olarak; varlık oranı, faiz dışı gelirler oranı, likidite oranı, cari oran ve net satışlar gibi kriterler kullanılarak yapılan bu çalışmada Entropi yöntemi ile kriterlere ait ağırlıklar belirlenmiş ve ARAS yöntemi ile de ilgili mevduat bankalarının performansları değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda, en yüksek ağırlığa sahip kriterin finansal faiz dışı gelirler oranı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca 2010 yılında ilgili mevduat bankalarının en iyi finansal performans gösterdikleri belirlenmiştir.

Bakır & Atalık (2018), 2016 yılında en fazla yolcu taşıyan 11 havayolu işletmesinin hizmet kalitesini değerlendirilmek amacıyla yaptıkları çalışmalarında, ikincil verilerden ekstra hizmetler, havaalanı hizmetleri, uçak içi verilen hizmetler ve kabin ekibinin hizmetleri gibi kriterler ile yolcular havayolu işletmelerini değerlendirmişlerdir. Entropi yöntemi ile çalışmaya ait kriterlerin ağırlıkları hesaplanırken, ARAS yöntemi kullanılarak da ilgili havayolu işletmeleri hizmet performanslarına göre sıralanmıştır. Çalışmanın sonucunda hizmet kalitesi en iyi olan havayolu işletmesinin ANA (All Nippon Airways) olduğu gözlemlenmiştir.

Ural vd. (2017) çalışmalarında, Entropi ve WASPAS yöntemini bütünlük bir yapıda kullanarak üç kamu bankasına ait finansal performansları değerlendirilmiştir. Uygulamanın yapıldığı dönem 2012-2016 yılları arasındaki mali dönemlerin finansal tablolarıdır. Analizlerin sonucunda 2012-2013 yılları arasında en iyi performansın Vakıflar Bankası'nda, 2014-2016 yılları arasındaki en iyi performansın ise Ziraat Bankası'nda olduğu görülmüştür.

Kenger & Organ (2018) bankaya alınacak personel seçimi problemi için çeşitli kriterleri dikkate alarak ÇKKV yöntemlerinden Entropi ve ARAS ile değerlendirilme

yapmayı amaçlamıştır. Bu çerçevede, bir ildeki bankaya alınacak personelin hangi kriterlere göre alınacağını Entropi yöntemi ile belirleyen araştırmacılar ardından ARAS yöntemi ile de alternatifler arasında bankaya alınacak en uygun kişilerin değerlendirilmesi yapılmıştır.

Öznel vd.(2018) araştırmalarında,ÇKKV tekniklerinden TOPSIS ve Entropi yöntemlerini kullanarak bir firmanın kurumsal sürdürülebilirliğini değerlendirmeyi amaçlamışlardır. İlgili yöntem kullanılarak yapılan değerlendirmelerde öznel yargılara yer verilmediği belirtilen çalışmada araştırma verileri firmanın yıllık sürdürülebilirlik raporlarından elde edilmiştir. Bu iki yöntem kullanılarak ilgili firmanın kurumsal sürdürülebilirlik performansı çevresel, ekonomik ve sosyal yönleri ile yıllar dikkate alınarak belirlenmiştir. Araştırma sonucunda; çevresel, ekonomik ve sosyal sürdürülebilirlik performansları arasında uyumsuzluk olduğu ve ekonomik başarının iyi olduğu yıllarda diğer iki boyut olan çevre ve sosyal başarının düşük olduğu sonucu elde edilmiştir.

Akçakanat vd. (2017), Entropi ve WASPAS hibrit yöntemi ile belirli kriterler açısından üç gruba ayrılmış bankaların finansal performansını değerlendirmişlerdir. Çalışmanın verileri Forbes Dergisi 2016 bankacılık raporu ve Türkiye Bankalar Birliği'nin 270 günlük verilerinden elde edilmiştir. Kriterlerin ağırlıkları Entropi yöntemi ile belirlenmiş alternatifler ise WASPAS yöntemi ile önceliklerine göre sıralanmışlardır. Analizler neticesinde en iyi performansın Ziraat Bankası'nda olduğu görülmüştür.

Yıldırım & Mercangoz (2020) araştırmalarında, OECD ülkelerinin lojistik performans indeksini belirli zaman aralığında değerlendirmek için bir model önermişlerdir. Önerilen model ile OECD ülkelerinin 2010–2018 yılları arasındaki lojistik performansı analiz edilmekte ve mevcut lojistik performans sıralamaları ile karşılaştırılmaktadır. Altı gösterge kullanılarak lojistik performansın belirlendiği çalışmada göstergelerin ağırlıklandırma değerlerini belirlemek için Bulanık Analitik Hiyerarşi Yöntemi kullanılırken, ARAS-G yöntemi ile de OECD ülkelerinin 2010-2018 yılları arasındaki lojistik performansları değerlendirilmiştir. Hesaplanan performanslar Dünya Bankası tarafından hesaplanan yıllık sıralamalarla karşılaştırılarak aralarındaki ilişki Spearman ρ ve Kendall'in Tau korelasyon yöntemleri ile değerlendirilmiştir. Sonuçlar ARAS-G tarafından hesaplanan sıralamaların yıllar ile en güçlü ilişkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Deste & Şimşek (2019) çalışmalarında, hava yolu yolcu taşımacılığı işletmelerinin göreceli lojistik performans düzeylerinin belirlenmesinde Entropi ve TOPSIS yöntemlerini hibrit bir tarzda kullanmışlardır. Çalışmalarının sonucunda ilgili hava yolu işletmelerini lojistik performanslar düzeyinde önceliklerine göre sıralamayı başarmışlardır.

Turkis vd. (2013) çalışmalarında, bir şehrin kültürel miras yenileme proje alternatiflerinin ÇKKV yöntemleri ile değerlendirilmesini amaçlamışlardır. Bu çerçevede oluşturdukları modelde, inşa edilmiş ve insan çevresi yenilemesini etkileyen niteliklerin belirlenmesi, bilgi toplama ve analizi, karar modelleme ve çözüm seçimi unsurları bulunmaktadır. Sorunu çözmek için farklı çevre faktörleri ve paydaşların ihtiyaçları göz önünde bulundurularak Delphi, AHP ve ARAS-G yöntemleri uygulanmıştır. Sonuç olarak belirlenen binaların miras değerleri, bina miras değerleri ölçeği ile karşılaştırılarak sonuçlar çıkartılmış ve modelin etkinliğini izlemek için sekiz kültürel mirasa ait bulgular analiz edilmiştir.

Topak & Çanakçıoğlu (2019), çalışmalarında mevduat bankalarına ait mali performansları değerlendirmek için Entropi ve COPRAS yöntemlerini kullanılmışlardır. Bu amaçla cari olan performans büyüklüğüne göre 11 bankanın 2017 yılı dönemi finansal tablolarındaki verilerden faydalanılmıştır. Analizler neticesinde tespit edilen bankalarının performans büyüklükleri açısından en yüksek performansa sahip bankalar olduğu anlaşılmaktadır.

Gezen (2019), çalışmasında katılım bankalarına ait 2010-2017 döneminde gerçekleşen verilerden faydalanarak Entropi ve WASPAS yöntemleri ile katılım bankalarının mali performansları analiz edilmiştir. Veriler Türkiye Bankalar Birliği'nden temin edilmiştir. Gerçekleşen analizler neticesinde; 2010 ile 2015 yılları arasında en yüksek mali performansa sahip bankanın Türkiye Finans Katılım Bankası, 2016-2017 yıllarında ise en yüksek mali performansa sahip bankanın Kuveyt Türk Katılım Bankası olduğu görülmüştür.

Acarer & Dinçer (2019) araştırmalarında, 2018 yılına ait dış ticaret hacmini gösteren altı kriter belirleyerek, Avrupa Birliği ülkeleri ile Türkiye arasında bir sıralama yapmaya çalışmışlardır. Araştırmada kullanılan kriterlere ilişkin ağırlık değerlerinin hesaplanmasında Entropi yöntemi kullanılırken, ülkelerin altı kriter altında eş anlı sıralamalarının yapılmasında ise ÇKKV Yöntemlerinden COPRAS yöntemi tercih edilmiştir. Çalışma sonucunda ülkelerin eş zamanlı optimizasyon sıralamasında; Almanya, Malta ve G. Kıbrıs Rum Yönetimi ilk baslarda yer alırken, Türkiye, Polonya ve Avusturya ise son sıralarda yer almıştır.

2.1. Bilişim İşletmeleri

Küresel rekabet gücünü artırma fırsatını tesis eden Ar-ge ve inovasyon odaklı bilişim kümelenme merkezleri, yetişmiş insan gücü kaynağını istihdam edebilme yeteneğine, yeni iş sahalarını ve yatırım kararlarını etkileyebilecek güce sahiptir.

Teknoparklarda bilişim odaklı işletmelerin bir arada bulunması kümelenme potansiyeline sinerji katmaktadır. Ayrıca bölge içerisinde hem kalifiye girişimciliği hem de inovatif kültürün yerleşmesini tesis etmektedir. Bundan dolayı bilişim işletmeleri teknolojik ve endüstriyel kapasite gücünün olduğu teknopark bölgelerinde mutlaka kurulmalıdır.

Ülkemizin sahip olduğu genç nüfus dikkate alındığında, bilişim sektörünün gelişimi açısından önemli derecede avantaj sağladığı ve stratejik ihracata dönük dijital dönüşüm sürecinde önemli katma değerlerin temin edildiği görülmektedir. Ayrıca bilişim işletmelerinin ekonomik büyümeye kaldıraç etkisi yapacağı bilinmektedir.

Bilişim odaklı sektörlerin küresel rekabet içinde önemli uygulama alanları; Yapay Zekâ, Endüstri 4.0, Büyük Veri Yönetimi, Siber Güvenlik, nesnelere interneti, Robotik Sistemler, Bulut ve Sensor Teknolojileri, Sürdürülebilir Teknolojiler ve Otonom Araçlar olarak özetlenebilir.

Türkiye'nin 2023 Milli Vizyonu hedefleri arasında yer alan Bilişim Sektörü Yol Haritası ile doğru teknoparklarda konumlanan *Start-Up* bilişim firmalarına ilgili desteklerin verilmesi bilişim ekosistemindeki içinde ki ilgili katma değerlerin büyümesine sebep olacaktır.

2.2. Teknoparklar

İleri teknoloji uygulamalarının merkezi konumunda bulunan ve küresel rekabetin yaşandığı İnovasyon odaklı yeni ekonomilerde teknoparkların önemi her geçen gün artmaktadır.

Teknoparklar; üniversite, sanayi ve yerel yönetimlerin bir araya gelerek ortaya koyduğu iş birliği sonucu yüksek katma değer üreten işletmelerin oluşturulmasını sağlarlar.

Uluslararası Bilim Parkları Birliği (International Association of Science Parks-IASP) Teknoparkları; “Temel amacı, rekabet gücünü ve yenilik kültürünü geliştirmek suretiyle üyelerine değer artışı sağlamak olan profesyonel yöneticiler tarafından yönetilen örgütlerdir” şeklinde tanımlamaktadır (www.iasp.ws, 11.09.2008).

Birçok ülkede farklı kullanılan isimlerin yüzdeleri verilmiştir (IASP; 2007, 6-10):

Teknoloji Parkı (Teknopark): %30

Bilim Parkı: %24

Bilim ve Teknoloji Parkı: %13

Araştırma Parkı: %10

Teknopol-Teknopolis: % 5

Diğerleri: %18

Üniversiteler, yerel yönetimler ve araştırma kurumları öncülüğünde kurulan teknoparklar, büyük katma değer eksenli yüksek ürünleri ortaya koyarak inovasyon odaklı firmaları kümelenmesine alan, bir yönetim şirketi tarafından yönetilen ortamlardır (DDK, 2009).

Teknoparklar, devletin kontrolü altında desteği sağlanan, iktisadi kalkınma odaklı İnovatif teknolojilerin üretimi ve geliştirilmesi çerçevesinde somut iş birliğini tesis eden önemli merkezlerdir (Babacan, 1995:62).

Teknoparklar; gelişmiş birçok ülkede üniversiteler ve özel sektör çabaları ile gelişmekte olan ülkelerde ise daha çok devletin desteği ile kurulurlar (Hu, Lin & Chang, 2005:370).

Teknoparklarda 5.638 firma faaliyet göstermekte olup, 57.713 personelin istihdam edildiği tespit edilmiştir. Teknoparklarda 34.988 Ar-Ge projesi tamamlanmış olup, 9.903 proje ise geliştirilmeye devam etmektedir. Bu projeler neticesinde yurt içi 89 Milyar TL, yurt dışına 4,6 Milyar dolar ihracat yapılmıştır. Tescillenmiş patent sayısı 1132, faydalı model sayısı 409 ve endüstriyel tasarım sayısı 122 olarak tescillenmiştir (<https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler>).

Teknoparklarda özellikle bilişim işletmelerin Ar-Ge çalışmalarına verilen destek ve teşvikler bilişim ekosistemin getireceği iş birliği fırsatlarının gelişimine daha da önemli katkılar sağlayacaktır.

Teknopark fikri ilk olarak 1950 yılında Stanford Üniversitesi'nin öncülüğünde yaptıkları araştırmaları ticarileştirmek isteyen bir grubun çabalarıyla Amerika'da ortaya çıkmıştır. 1970'li yıllarda önemli gelişmeler olmuş, 1951'de Stanford Üniversitesinin öncülüğünde dünyanın en çok bilinen teknoloji ve inovasyon merkezi olan Silikon Vadisinde Yahoo, Google, Intel, Adobe Systems, VeriSign gibi yüzlerce küresel bilişim firmaları bu teknoloji bölgesinde yer almıştır.

Dünya genelindeki Teknoparklar, Uluslararası Bilim Parkları Birliği (IASP), Asya Bilim Parkları Birliği (ASPA), Birleşik Krallık Bilim Parkları Birliği (UKSPA) ve Üniversite

Bağlantılı Araştırma Parkları Birliği (AURRP) gibi farklı yapılar üzerinden 1000'e yakın teknopark çalışmaları ve 4000 kuluçka merkezleri ile faaliyetlerine devam etmektedir (<https://www.tgbd.org.tr>).

Ülkemizde 1990 yılında gündeme girmiş Teknoparklar, 2001'de 4691 sayılı yasa ile yayımlanan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu akabinde 2002 yılında Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği ile ilgili teknoloji firmalarına birçok konuda destekler yayımlmıştır.

2.3. Entropi yöntemi

Shannon & Weaver (1947) tarafından, kesikli olasılık teorisine göre formüle edilen bilgilerdeki belirsizliğin bir ölçüsü olarak önerilen bir yöntemdir. ÇKKV yöntemlerinden biri olan Entropi yöntemi; fizik, matematik ve mühendislik olmak üzere birçok alanda kullanılan önemli bir yöntemdir. Karar verme problemlerinde, çok kriterli sahip olan problemlerin kriter ağırlıklarının hesaplanması için literatürde önerilen çeşitli öznal ve nesnel karar verme teknikleri bulunmaktadır. Bunlar arasında her ne kadar en çok kullanılan yöntemlerden biri Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) olsa da bu yöntem subjektif ölçütlere dayanarak ağırlıklandırma yaptığı için taraflı sonuçlar verebilmektedir. Entropi yöntemi ise objektif ağırlıklandırma yapan bir yöntem olduğundan daha güvenilir sonuçlar verdiği düşünülmektedir.

Entropi yöntemi, bir karar durumunda karar vericinin seçimlerine bağlı olmaksızın kriterlerin ağırlıklandırılarak alternatiflerin değerlendirilmesinde kullanılmaktadır (Jati & Dominic, 2017:444-451). Shannon (1948) entropisi olarak da adlandırılan yöntem çok nitelikli, farklı özelliklere sahip alternatiflerin ölçülmesinde kullanılmakta ve veri çeşitliliğinin yüksek olması entropi ağırlığını artırmaktadır (Chen, 2019:33-41).

Bu yöntemde, karar problemlerindeki kriterlerin dağılım derecesinin fazla olması, Entropi değerinin fazla olmasına ve bu ise ilgili kriterin son değerlendirme sürecindeki etkisinin daha yüksek olmasına işaret eder. (Chen vd., 2015:92). Entropi yönteminde çözüme ulaşmak için beş adım izlenmesi gerekir (Li vd., 2011:2087; Organ & Tekin, 2017:256-278; Karami & Johansson, 2014:519-534);

1. Adım: Karar Matrisinin Oluşturulması

$$X_{ij} = \begin{matrix} x_{11} & x_{12} & K & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & K & x_{2n} \\ M & M & O & M \\ x_{m1} & x_{m2} & L & x_{mn} \end{matrix}, \quad i = 1, 2, 3, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, 3, \dots, n \quad (1)$$

2. Adım: Karar Matrisinin Normalize (Standardize) Edilmesi

Karar problemindeki kriterlerin farklı ölçü birimlerinde olması durumunda ortaya çıkan aykırılığı gidermek için normalize işlemi yapılır. Böylece kriterlerin ölçü birimleri standardize edilmiş olur. Bu işlem Eşitlik 2' deki formülle gerçekleştirilir.

$$p_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}}, \quad \forall i, j \quad (2)$$

Burada; i =alternatifler, j =kriterler, p_{ij} =normalizasyonu sağlanan değerler x_{ij} =verilen fayda değerleri olarak kabul edilmektedir.

3. Adım: Kriterlerin Entropi Değerlerinin Hesaplanması

Bu adımda, değerlendirme kriterlerinin her birine ait Entropi değerleri aşağıda verilen Eşitlik 3 yardımı ile belirlenmektedir.

$$E_{ij} = -k \cdot \sum_{j=1}^n p_{ij} \cdot \ln(p_{ij}) \quad i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (3)$$

Eşitlik 3'te yer alan k değeri, entropi katsayısıdır. İkinci adımda elde edilen normalize edilmiş değerlerin bu katsayı ile çarpılmasıyla e_{ij} şeklinde ifade edilen entropi değeri tanımlanmış olur.

4. Adım: Her Bir Kriteria Ait Farklılaşma Derecesinin Bulunması

Farklılaşma derecesi olan d_{ij} değerleri entropi değerleri yardımıyla Eşitlik 4'teki gibi hesaplanır.

$$d_j = 1 - e_j \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (4)$$

d_j değerlerinin düşük çıkması kriterlere ilişkin farklılaşmanın az olduğunu gösterirken, yüksek çıkması ise farklılaşmanın fazla olduğunu gösterir.

5. Adım: Kriterlerin Ağırlıklarının Tespit Edilmesi

Son aşamada her bir kriterine ait farklılaşma değerinin toplam farklılaşma değerine bölünerek kriterlerin ağırlık değerleri (w_j) Eşitlik 5'te gösterildiği gibi hesaplanır.

$$w_{ij} = \frac{d_j}{\sum_{j=1}^n d_j} \quad (5)$$

2.4. ARAS yöntemi

“Additive Ratio Assessment” kelimelerinin kısa adı olan ARAS yöntemi diğer ÇKKV yöntemlerine göre oldukça yeni bir yaklaşımdır. İlgili yöntemi Zavadskas & Turskis (2010) geliştirerek literatüre kazandırmıştır. Bu yöntemi diğer ÇKKV yöntemlerinden ayıran en temel özellik karar problemindeki alternatiflere ait fayda fonksiyonu değerlerini, karar verici tarafından belirlenen optimal alternatifin sahip olduğu fayda fonksiyon değeri ile karşılaştırmasıdır. Adından da anlaşılacağı üzere (Additive Ratio Assessment) bu ÇKKV yöntemde, alternatifler için performans değeri belirlenirken her alternatifin fayda fonksiyon değerleri ideal alternatifin sahip olduğu fayda fonksiyon değeri ile karşılaştırılır. Örnek vermek gerekirse problemde yer alan bir kriterin optimal skorunun 100 olduğunu, fakat yapılan kıyaslama sonucu bu kriterle ilgili değerlendirme sonucunda alternatifler içinden en yüksek puanın 90 olduğunu varsayalım. Bu durumda, ilgili kriterin optimal skorunun bilinen ÇKKV yöntemlerinden farklı olarak %100 değil %90 olduğu kabul edilmektedir. Bu yöntemde yapılan oransal derecelendirmenin benzerlerine kıyasla en uygun yöntem olduğu söylenebilir.

ARAS yönteminde izlenen adımlar beş aşamadan oluşmakta olup, aşağıda verilmiştir.

1. Aşama: Karar Matrisinin Oluşturulması

$$X = \begin{matrix} x_{01} & x_{02} & K & x_{0n} \\ x_{11} & x_{12} & K & x_{1n} \\ M & M & O & M \\ x_{m1} & x_{m2} & L & x_{mn} \end{matrix}, \quad i = 1, 2, 3, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, 3, \dots, n \quad (6)$$

Burada Eşitlik 6' da yer alan ifadeler için;

m=Karar Alternatifi Sayısı, n=Değerlendirme Kriteri Sayısı, x_{ij} = j. kritere göre i. alternatifin performans değeri, x_{0j} = j. kritere Ait Optimal Değer

Şayet karar probleminde bulunan herhangi bir kriterin optimal (referans) değeri bilinmiyor ise ilgili kriterin optimal değeri için iki seçenek mevcuttur. Buna göre, eğer kriter fayda yönlü olursa Eşitlik 7' deki gibi bir hesaplama, ancak maliyet yönlü ise Eşitlik 8' deki gibi bir hesaplama yöntemi kullanılır.

$$x_{0j} = \max_i x_{ij} \quad (7)$$

$$x_{0j} = \min_i x_{ij} \quad (8)$$

2. Aşama: Karar Matrisinin Normalize (Standardize) Edilmesi

Bu aşamada, bilindiği gibi normalize etme işlemi kriter ağırlıklarının farklı ölçekler ya da birimlerde olma durumuna karşın tek bir ortak ölçek ya da birim düzeyine indirgemek için yapılır. İlgili değerlerin [0,1] aralığında olacak şekilde dönüşümü yapılır. Buradan hareketle eğer kriter fayda yönlü olursa Eşitlik 9' daki hesaplama ancak maliyet yönlü ise Eşitlik 10' deki gibi bir hesaplama yöntemi kullanılır.

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^m x_{ij}} \quad (9) \quad \bar{x}_{ij} = \frac{1/x_{ij}}{\sum_{i=0}^m 1/x_{ij}} \quad (10)$$

Eşitlik 9 ve 10 kullanılarak her kriter için normalize değerler hesaplandıktan sonra Eşitlik 11' de verilen normalize karar matrisi oluşturulur.

$$\bar{X} = \begin{matrix} \bar{x}_{01} & \bar{x}_{02} & K & \bar{x}_{0n} \\ \bar{x}_{11} & \bar{x}_{12} & K & \bar{x}_{1n} \\ M & M & O & M \\ \bar{x}_{m1} & \bar{x}_{m2} & L & \bar{x}_{mn} \end{matrix}, \quad i = 0, 1, 2, 3, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, 3, \dots, n \quad (11)$$

3. Aşama: Ağırlıklandırılmış Normalize (Standardize) Karar Matrisinin Oluşturulması

Yöntemin bu aşamasında, ikinci aşamada normalize edilmiş kriterlerin uzman görüşü ya da karar vericinin kendi öznel görüşü doğrultusunda ağırlıklandırılması yapılır. Kriter ağırlıklarını ifade eden w_j değerleri [0,1] arasında değer alıp kriter ağırlıkları toplamı ise 1 olmalıdır. Bu doğrultuda, Eşitlik 12' deki formül kullanılarak her bir kriter ağırlığı hesaplanır.

$$\hat{x}_{ij} = \bar{x}_{ij} \cdot w_{ij} \quad (12)$$

Eşitlik 12' de hesaplanan kriter değerleri kullanılarak Eşitlik 13' te verilen ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi oluşturulur.

$$\hat{X} = \begin{matrix} \hat{x}_{01} & \hat{x}_{02} & K & \hat{x}_{0n} \\ \hat{x}_{11} & \hat{x}_{12} & K & \hat{x}_{1n} \\ M & M & O & M \\ \hat{x}_{m1} & \hat{x}_{m2} & L & \hat{x}_{mn} \end{matrix}, \quad i = 0, 1, 2, 3, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, 3, \dots, n \quad (13)$$

4. Aşama: Her Karar Matrisi için Optimallik Değerlerinin Elde Edilmesi

Karar alternatiflerinin her biri için Eşitlik 14' te verilen optimallik fonksiyon değeri hesaplanır.

$$S_i = \sum_{j=1}^n \hat{x}_{ij} \quad i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (14)$$

Eşitlik 14 ile verilen S_i ifadesi i . karar alternatifine ait optimallik fonksiyonu gösterir. Bu nedenle, S_i değerinin büyük olması karar alternatifinin büyük olmasına işaret etmektedir.

5. Aşama: Her Alternatife Ait Fayda Değerinin Hesaplanması

Yöntemin son aşaması olan bu aşamada, Eşitlik 14 ile elde edilen S_i değerleri, optimal değer olan S_0 değerine bölünerek K_i fayda dereceleri hesaplanır. Buna göre fayda derecelerini hesaplamak için Eşitlik 15 kullanılır.

$$K_i = \frac{S_i}{S_0} \quad i = 0, 1, \dots, m \quad (15)$$

Fayda dereceleri [0,1] arasında değer alır. Bu değerler (K_i) dikkate alınarak alternatiflere ait fayda fonksiyon değerlerinin göreceli etkinliği belirlenir. Elde edilen değerler daha sonra küçükten büyüğe sıralanır. Böylece karar alternatifleri değerlendirilir.

3. Metodoloji

3.1. Araştırmanın Amacı

Günümüzde bilişim işletmeleri için en uygun tesis yeri seçimi her geçen gün daha da önemli hale gelmektedir. Özellikle işletmelerin yoğun rekabet koşullarında faaliyet gösterdikleri sektörlerde uzmanlaşmaları ve tesis yerleri ile özdeşleşmeleri gerekmektedir. Tesis yeri

seçim problemleri yalnızca belli bir bölgede ilgili tesisin en uygun konuşlandırılması olarak düşünülmemelidir. Örneğin en uygun teknopark bölgesini belirlemek isteyen bir işletme için de en uygun yer seçimi kuruluş yeri problemi olarak düşünülebilir. Ancak bu süreçte yöneticiler veya karar verici konumunda olanlar, öncelikle ilgili işletmenin temel hedefleri doğrultusunda kriterleri ve çözüm koşullarını içeren alternatifleri tespit etmelidirler. Bu çalışmada, bilişim işletmeleri için İstanbul ve İzmit sınırları dâhilinde faaliyet gösteren 7 teknopark bölgesinden tesis yeri özelliklerine göre en uygun olanının belirlenmesi hedeflenmiştir. İlgili 7 teknoparktan seçilmiş 21 karar verici tespit edilmiştir. Entropi ve ARAS Yöntemleri ayrı ayrı kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Karar vericilerle yapılan ikili görüşmelerle kriterler ve alternatifler belirlenmiştir. Bu görüşmeler 2019 Aralık ayına kadar tamamlanmıştır. Böylece karar vericilerin görüşleri ve ilgili literatür doğrultusunda kriter ve alternatiflerin sayısı ve nitelikleri belirlenmiştir.

3.2. Araştırmanın Kapsamı

İlgili işletmelerin çalışma alanlarına en uygun teknopark tesis yerinin tespitinde söz konusu işletmelerin faaliyet sahaları, finansal durumları, lojistik imkânları ve teknolojik yeterlilikleri dikkate alınmıştır. Ancak çalışma, İstanbul ve İzmit teknopark bölgeleri ile sınırlı olarak gerçekleştirilmiştir. Ayrıca en uygun teknopark tesis yerinin belirlenmesinde Entropi ve ARAS Yöntemleri kullanılmıştır. Kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesinde Entropi yöntemi alternatiflerin öncelik sıralamalarının tespitinde ise ARAS yöntemi tercih edilmiştir.

3.3. Kriterlerin ve Alternatiflerin Belirlenmesi

Karar vericilerin öncelikle uygun gördükleri kriterler listelenmiş ve bu kriterler arasında karar vericilerin objektif puanlamaları neticesinde en fazla puanı alan beş kriter tespit edilmiştir. Alternatifler olarak ta İstanbul ve İzmit il sınırları içindeki teknopark bölgelerinin tümü seçilmiştir.

Kriterler;

- K1: İlgili Teknoparkın Toplam Patent Sayısı
- K2: İlgili Teknoparkın Laboratuvar Sayısı
- K3: İlgili Teknoparktaki Değişik Sektör Sayısı
- K4: İlgili Teknoparkın Ulaşım Hatlarına Yakınlığı
- K5: İlgili Teknoparktaki Kira Bedeli (TL/m²)

Alternatifler;

- A1: Yıldız Teknopark
- A2: Marmara Teknopark
- A3: İTÜ Teknopark
- A4: Boğaziçi Teknopark
- A5: Teknopark İstanbul
- A6: İstanbul Teknopark
- A7: Kocaeli Teknopark

3.4. Araştırmanın Modeli

Çalışmada ilgili tesis yeri seçim problemin yapısına uygun olarak karar vericilerin yaptıkları değerlendirmeler esas alınmıştır. En uygun teknopark tesis yeri seçim modelinin analizinde, Entropi ve ARAS Yöntemleri kullanılmıştır. İlgili tesis yer seçimi probleminin çözümü için oluşturulan modelde amaç, kriterler ve alternatifler ifade edilmiştir İlgili temel veriler Entropi ve ARAS Yöntemlerinin analizlerinde kullanılmıştır.

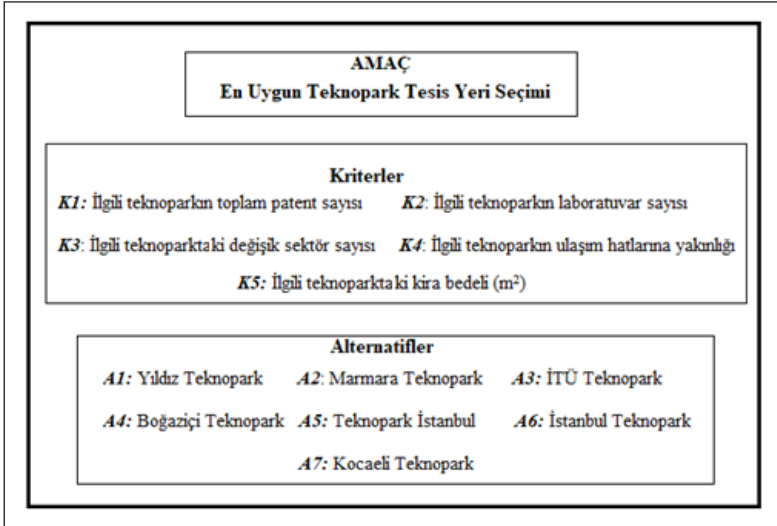
4. Uygulama

Çalışmanın analiz aşamasında, karar vericiler kriterler hakkında belirsizlik içeren yargılarda bulunmuşlardır. Bu kriterlerin ağırlıklarının net olarak belirlenmesinin gerektiği bir aşamada Entropi yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca alternatiflerin öncelik sıralamasının tespit edilmesinde ARAS yöntemi tercih edilmiştir.

4.1. Entropi Yöntemi ile Kriter Ağırlıklarının Belirlenmesi

Entropi ve ARAS Yöntemlerinin uygulanmasında Microsoft Excell programından yararlanılmıştır. Kriterler çerçevesinde alternatiflerin performanslarının sergilendiği temel veri matrisi üzerinden kriterlerin ağırlıkları Entropi yöntemi ile belirlenmiştir. Karar vericilerin kriterler hakkındaki hükümlerine gerek kalmaksızın yapılan değerlendirme neticesinde nihai ağırlık değerleri tespit edilmiştir. Aşağıda ifade edilen Şekil 1’de ilgili tesis yeri seçim problemine ait model ifade edilmiştir.

Şekil 1: En Uygun Teknopark Tesis Yeri Seçim Modeli



Tablo 1’de kriterlere ait ağırlık değerleri ifade edilmiştir. En büyük ağırlık değerinin ilgili teknoparktaki kira bedeli olduğu görülmektedir. İkinci olarak da ilgili teknoparktaki alt yapı olanaklarından laboratuvar sayısı olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 1: Kriterlere Ait Ağırlık Değerleri

Kriterler	Ağırlıkları
K1: İlgili Teknoparkın Toplam Patent Sayısı	0,30536
K2: İlgili Teknoparkın Laboratuvar Sayısı	0,34784
K3: İlgili Teknoparktaki Değişik Sektör Sayısı	0,23998
K4: İlgili Teknoparkın Ulaşım Hatlarına Yakınlığı (mt)	0,02569
K5: İlgili Teknoparktaki Kira Bedeli (m ²)	0,08113

4.2. ARAS Yöntemi ile En Uygun Teknopark Tesis Yeri Seçimi

ARAS yönteminin çözüm adımları vardır. Bu adımlar tam olarak uygulandığında alternatiflerin nihai öncelik sıralaması tespit edilebilir. Aşağıda sırası ile ARAS yönteminin çözüm aşamaları başlıklar halinde ifade edilmiştir.

4.2.1. Temel Veri Setinin İfade Edilmesi

ARAS yönteminin uygulanabilmesi için öncelikli olarak temel veri setinin açık olarak ifade edilmesi gerekmektedir. İlgili tesis yeri seçimi probleminde ait temel veri seti Tablo 2'de belirtilmiştir.

Tablo 2: Temel Veri Seti

	K1: İlgili Teknoparkın Toplam Patent Sayısı	K2: İlgili Teknoparkın Laboratuvar Sayısı	K3: İlgili Teknoparktaki Değişik Sektör Sayısı	K4: İlgili Teknoparkın Ulaşım Hatlarına Yakınlığı (m)	K5: İlgili Teknoparktaki Kira Bedeli (TL/m²)
A1: Yıldız Teknopark	95	286	18	75	52
A2: Marmara Teknopark	40	125	5	50	30
A3: İTÜ Teknopark	148	445	12	75	62
A4: Boğaziçi Teknopark	55	160	16	75	74
A5: Teknopark İstanbul	113	325	13	50	45
A6: İstanbul Teknopark	35	83	4	75	41
A7: Kocaeli Teknopark	23	56	5	75	32

4.2.2. Normalize Matrisin Oluşturulması

Bir karar probleminin belirli kriterler çerçevesinde analizi gerçekleştirilirken öncelikle ilgili kriterlerin ağırlıkları tespit edilmelidir. Ancak bazan temel veri setindeki değerler analizlerin yapılmasına olanak sağlamaz bu takdirde normalize edilmelidir. Bu düşünce ile Tablo 3'te ifade edildiği gibi normalize edilmiş temel veri matrisi eşitlik 9 ve 10 kullanılarak elde edilmiştir.

Tablo 3: Normalize Edilmiş Temel Veri Matrisi

	K1: İlgili Teknoparkın Toplam Patent Sayısı	K2: İlgili Teknoparkın Laboratuvar Sayısı	K3: İlgili Teknoparktaki Değişik Sektör Sayısı	K4: İlgili Teknoparkın Ulaşım Hatlarına Yakınlığı (mt)	K5: İlgili Teknoparktaki Kira Bedeli (m²)
A1: Yıldız Teknopark	0,18664	0,19324	0,24658	0,15789	0,15476
A2: Marmara Teknopark	0,07859	0,08446	0,06849	0,10526	0,08929
A3: İTÜ Teknopark	0,29077	0,30068	0,16438	0,15789	0,18452
A4: Boğaziçi Teknopark	0,10806	0,10811	0,21918	0,15789	0,22024
A5: Teknopark İstanbul	0,22200	0,21959	0,17808	0,10526	0,13393
A6: İstanbul Teknopark	0,06876	0,05608	0,05479	0,15789	0,12202
A7: Kocaeli Teknopark	0,04519	0,03784	0,06849	0,15789	0,09524

4.2.3. Ağırlıklı Normalize Matrisin İfade Edilmesi

Ağırlıklı normalize matrisin her bir değeri kriterlerin ağırlıkları ile normalize matrisin değerlerinin karşılıklı çarpılması ile elde edilmiştir (Eşitlik 12). Kriterlere ait ağırlık değerleri Entropi yöntemi ile daha önce tespit edilen değerlerdir. Bu veriler Tablo 1'de açıkça ifade edilmiştir.

Tablo 4: Ağırlıklı Normalize Matris

	K1: İlgili Teknoparkın Toplam Patent Sayısı	K2: İlgili Teknoparkın Laboratuvar Sayısı	K3: İlgili Teknoparktaki Değişik Sektör Sayısı	K4: İlgili Teknoparkın Ulaşım Hatlarına Yakınlığı (mt)	K5: İlgili Teknoparktaki Kira Bedeli (m²)
A1: Yıldız Teknopark	0,05699	0,34784	0,05917	0,00406	0,00975
A2: Marmara Teknopark	0,02400	0,34784	0,01644	0,00270	0,01689
A3: İTÜ Teknopark	0,08879	0,34784	0,03945	0,00406	0,00817
A4: Boğaziçi Teknopark	0,03300	0,34784	0,05260	0,00406	0,00685
A5: Teknopark İstanbul	0,06779	0,34784	0,04274	0,00270	0,01126
A6: İstanbul Teknopark	0,02100	0,34784	0,01315	0,00406	0,01236
A7: Kocaeli Teknopark	0,01380	0,34784	0,01644	0,00406	0,01584

4.2.4. Alternatiflere Ait *So*, *Si* ve *Ki* Değerlerinin İfade Edilmesi

ARAS yönteminin çözüm aşamaları kullanılarak her bir alternatifte ait *So*, *Ki* ve *Si* değerleri belirlenmiştir (Eşitlik 14 ve 15 kullanılarak). Bu veriler aynı zamanda alternatiflerin nihai öncelik sıralamasının tespit edilmesinde kullanılmıştır. İlgili değerler Tablo 5'te belirtilmiştir.

Tablo 5: Alternatiflere Ait *So*, *Si* ve *Ki* Değerleri

Alternatifler	Optimal <i>So</i> Değeri	<i>Si</i> Değeri	<i>Ki</i> Değeri
A1: Yıldız Teknopark	0,50710	0,47781	0,94224
A2: Marmara Teknopark	0,50710	0,40787	0,80432
A3: İTÜ Teknopark	0,50710	0,48831	0,96294
A4: Boğaziçi Teknopark	0,50710	0,44434	0,87623
A5: Teknopark İstanbul	0,50710	0,47233	0,93144
A6: İstanbul Teknopark	0,50710	0,39840	0,78565
A7: Kocaeli Teknopark	0,50710	0,39797	0,78479

4.2.5. Alternatiflere Ait Nihai Sıralamanın İfade Edilmesi

Tablo 5’ teki veriler değerlendirildiğinde alternatiflere ait nihai sıralamanın *Ki* değerleri dikkate alınarak tespit edildiği anlaşılmaktadır. Bu değerlendirme neticesinde oluşan nihai sıralama Tablo 6’da ifade edilmiştir.

Tablo 6: Alternatiflere Ait Nihai Sıralama

Alternatifler	Nihai Sıralama
A1: Yıldız Teknopark	2
A2: Marmara Teknopark	5
A3: İTÜ Teknopark	1
A4: Boğaziçi Teknopark	4
A5: Teknopark İstanbul	3
A6: İstanbul Teknopark	6
A7: Kocaeli Teknopark	7

4.3. Bulgular ve Yorumları

Uygulamanın yapıldığı teknopark bölgelerine ait en uygun tesis yeri seçimi problemi ile ilgili veriler esas alınarak Tablo 2’ de ifade edilen temel veri seti oluşturulmuştur. Ardından Entropi yönteminin analiz aşamaları dikkate alınarak kriterlerin ağırlıkları belirlenmiştir. Elde edilen ağırlıklara göre ARAS yönteminin çözüm adımları izlenmiştir. Gerçekleştirilen analizler neticesinde alternatiflere ait nihai sıralama bulunmuştur (Tablo 6).

Bu bulgular çerçevesinde Entropi ve ARAS hibrit yöntemi ile gerçekleştirilen analizlerin neticesinde ilgili bilişim işletmeleri İstanbul ve İzmit teknopark bölgeleri arasında tesis yeri seçimi yaparken en uygun konumların sırası ile İTÜ ve Yıldız Teknopark bölgeleri olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Teknoparklarda faaliyette bulunmak isteyen bilişim işletmelerinin en önemli amaçları arasında bilişim sektörünün ihtiyaç duyduğu alt yapıya uygun ve maksimum kâr sağlayabilecekleri bir teknopark bölgesi tespit etmektir. Bu tespit sürecinin minimum maliyetle ve minimum masrafla tamamlanması ÇKKV yöntemlerinin kullanılmasına bağlıdır.

Bu düşünce ile çalışmada, ilgili karar probleminin kriterlerine ait ağırlıkları Entropi yöntemi ile her bir alternatif için öncelik sıralaması da ARAS yöntemi ile belirlenmiştir. Böylelikle yedi alternatif teknopark bölgesi arasından tespit edilen beş kritere göre en uygun olanı Entropi-ARAS Hibrit yöntemi kullanılarak belirlenmiştir.

Çalışmanın bulguları dikkatle incelendiğinde; öncelikle kriterlerin ağırlıkları belirlenmesinde Entropi yönteminin kullanıldığı ve bu ağırlıkların ARAS yönteminin ilgili analiz adımlarında sırası geldiğinde aynen değerlendirildiği görülmektedir. Bu iki kısmın birleştirilmesi ile oluşan hibrit yapının sonuçları temel veri matrisindeki ilk durum göz önüne alındığında tutarlık arz etmektedir. Hibrit yapıda gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre ilgili teknoparklar arasında en uygun tesis yeri seçiminde birinci sırada İTÜ Teknopark, ikinci sırada ise Yıldız Teknopark bulunmuştur.

Sonuç olarak, ilgili işletmelerin bilimsel yöntemler kullanılarak elde edilen analiz sonuçlarını dikkate almaları kendilerine tavsiye edilmiştir. Benzer konularda gelecekte yapılacak çalışmalarda, farklı sektörlerle ait en uygun kuruluş yeri analizleri yapılabileceği gibi yapay zekâ algoritmaları ve bulanık mantık temelli güncel ÇKKV yöntemlerinden faydalanılabilir.

Çıkar Çatışmaları ve Katkı Beyanı

Çalışma, uygulanması ve sonuçları itibari ile herhangi bir kurum ya da kişiler ile çıkar çatışması yaşamamaktadır.

Çalışmada yer alan her yazar eşit katkıda bulunmuşlardır

Kaynakça

- Acarer, T. & Dinçer, E. (2019). Çok kriterli karar alma yöntemleriyle Türkiye ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerin ticari ilişki analizi: Entropi ve COPRAS yaklaşımı. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 8(3), 219-240.
- Akçakanat, Ö., Eren, H., Aksoy, E. & Ömürbek, V. (2017). Bankacılık sektöründe Entropi ve WASPAS yöntemleri ile performans değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 285-300.
- Akçakaya, O. & Akçakaya, E. D. U. (2019). Türkiye'deki büyükşehirlerin çevresel performanslarının Entropi Temelli COPRAS ve ARAS yöntemleri ile değerlendirilmesi. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 1437-1473
- Babacan, M. (1995). *Dünyada ve Türkiye'de teknoparklar (Bilim ve Teknoloji Parkları)*. İzmir: Asil Ofset Matbaası.
- Bakır, M. & Atalık, Ö. (2018). Entropi ve ARAS yöntemleriyle havayolu işletmelerinde hizmet kalitesinin değerlendirilmesi. *Journal of Business Research – Türk*, 10(1), 617-638.
- Bakshi, T. & Sarkar, B. (2011). MCA based performance evaluation of project selection. *International Journal of Software Engineering & Applications*, 2(2), 14-22.
- Chen, P. (2019). Effects of normalization on the Entropy-Based TOPSIS method. *Expert Systems with Applications*, 33-41.
- Chen, W., Feng, D. & Chu, X. (2015). Study of poverty alleviation effects for Chinese fourteen contiguous destitute areas based on Entropy method. *International Journal of Economics and Finance*, 7(4), 89-98.
- DDK. (2009). T.C. Cumhurbaşkanlığı devlet denetleme kurulu araştırma ve inceleme raporu, 4691 sayılı teknoloji geliştirme bölgeleri kanunu uygulamalarının değerlendirilmesi ile uygulamada ortaya çıkan sorunların çözümüne ilişkin öneri geliştirilmesi.
- Deste, M. & Şimşek A. İ. (2019). Havayolu yolcu taşımacılığı sektöründeki şirketlerin lojistik performans açısından Entropi ve TOPSIS yöntemleri kullanılarak karşılaştırılması. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 17(1), 395-411.
- Ecer, F. (2016). ARAS yöntemi kullanılarak kurumsal kaynak planlaması yazılımı seçimi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 8(1), 89-98.
- Gezen, A. (2019). Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının Entropi ve WASPAS yöntemleri ile performans analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (84), 213-232.
- <https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler>
- <https://www.tgbd.org.tr>
- Hu, T. S., Lin, C. Y. & Chang, S. L. (2005). Technology-based regional development strategies and the emergence of technological communities: A case study of HSIP, Taiwan. *Technovation*, 25(4), 367-380.

- IASP, (2006-2007). Facts and figures of science and technology parks in the world: General Survey.
- Işık, Ö. (2019). Türk mevduat bankacılığı sektörünün finansal performanslarının Entropi tabanlı ARAS yöntemi kullanılarak değerlendirilmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 90-99.
- Jati, H. & Dominic, D. D. (2017). A new approach of Indonesian university webometrics ranking using Entropy and PROMETHEE II. *Procedia Computer Science*, 444-451.
- Karami, A. & Johansson, R. (2014). Utilization of multi attribute decision making techniques to integrate automatic and manual ranking of options. *Journal of Information Science and Engineering*, 519-534.
- Kenger, M. D. & Organ, A. (2017). Banka personel seçiminin çok kriterli karar verme yöntemlerinden Entropi Temelli ARAS yöntemi ile değerlendirilmesi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(4), 152-170.
- Li, X., Wang, K., Liu, L., Xin, J., Yang, H. & Gao, C. (2011). Application of the Entropy weight and TOPSIS method in safety evaluation of coal mines. *Procedia Engineering*, (26), 2085-2091.
- Organ, A. & Tekin, B. (2017). Şehir hastanesi kuruluş yeri seçimi için Entropi ve Gri ilişkisel analiz yaklaşımı: Denizli ili örneği. *Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 256-278.
- Öznel, A., Aydın, B. & Köse, M. S. (2018). Entropi tabanlı TOPSIS yöntemi ile enerji sektöründe kurumsal sürdürülebilirlik performansının ölçümü: Akenerji örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 9(24).
- Reza, S. & Majid, A. (2013). Ranking financial institutions based on trust in online banking using ARAS and ANP method. *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, 6(4), 415-423.
- Shannon, C. E. & Weaver, W. (1947). *The mathematical theory of communication*. The University of Illinois Press, Urbana.
- Shemshadi, A., Shirazi, H., Toreihi, M. & Tarokh, M. J. (2011). A fuzzy VIKOR method for supplier selection based on entropy measure for objective weighting. *Expert Systems with Applications*, 38(10), 12160-12167.
- Sliogeriene, J., Turskis, Z. & Streimikiene, D. (2013). Analysis and choice of energy generation technologies: The multiple criteria assessment on the case study of Lithuania. *Energy Procedia*, (32), 11-20.
- Stanujkic, D. & Jovanovic, R. (2012). Measuring a quality of faculty website using ARAS method. *Management and Education*, 545-554.
- Topak, M. S. & Çanakçıoğlu, M. (2019). Banka performansının Entropi ve COPRAS yöntemi ile değerlendirilmesi: Türk bankacılık sektörü üzerine bir araştırma. *Mali Çözüm Dergisi*, 29(154), 107-132.
- Turskis, Z., Zavadskas, E. K. & Kutut, V. (2013). A model based on ARAS-G and AHP methods for multiple criteria prioritizing of heritage value. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, 12(01), 45-73.
- Ural, M., Demireli, E. & Güler Ö.S. (2018). Kamu bankalarında performans analizi: Entropi ve WASPAS yöntemleri ile bir uygulama. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (31), 129-143.
- www.iasp.ws, (Erişim Tarihi: 11.09.2008)
- Yıldırım, B. F. & Mercangoz, B. A. (2020). Evaluating the logistics performance of OECD countries by using Fuzzy AHP and ARAS-G. *Eurasian Economic Review*, 10(1), 27-45.
- Zavadskas, E. K. & Turskis, Z. (2010). A new additive ratio assessment (ARAS) method in multi criteria decision-making. *Technological and Economic Development of Economy*, 16(2), 159-172.

EXTENDED SUMMARY

Purpose

When the related literature is examined, there are many studies conducted with multi-criteria decision analysis methods. However, no study has been found to solve the problems of choosing the most suitable facility location of information companies in technoparks. In this study, especially IT Enterprises and Entropy-ARAS Hybrid method are emphasized.

Literature Review

Secondary data were generally used as a literature search method. The most obvious aspect that distinguishes the study from other studies is that there is no study on the optimum technopark selection with the Entropy-ARAS Hybrid method. Many different applications have been made in studies conducted with multi-criteria decision analysis methods. However, this study is expected to fill an important gap in the literature with its application for the selection of the most suitable technopark for information companies in technoparks to locate.

Methodology

It can be considered that this study is an application study. In terms of its design, causality was at the forefront. The main problem of the study was to demonstrate the usability of the Entropy-ARAS Hybrid method in choosing the optimum technopark to locate for companies. The universe of the study was the technopark located in Turkey. Istanbul and Izmit regions, which include 80% of information technology enterprises in all technoparks, were selected as samples. The data were obtained from the officials of the informatics enterprises in the relevant technoparks. Some of these officials have been determined as decision makers. The comparisons made by the decision makers about criteria and alternatives were evaluated with the multi-criteria decision making methods, Entropy and ARAS methods.

Results and Conclusion

It has been shown that it is possible to determine the most suitable technopark area by using the entropy and ARAS methods in a hybrid structure. According to the results of the analysis, it was that the most suitable technopark area for IT enterprises was ITU Technopark. The results of the study were shared with the managers of the relevant businesses. When the results are compared with similar studies in the literature, there is no inconsistency. In similar studies to be carried out in the future, different results can be obtained by changing the sector and decision analysis methods.

Araştırma Makalesi / Research Article

MALİ SAYDAMLIĞI SAĞLAMADA BİLGİ EDİNME HAKKININ ROLÜ: TÜRKİYE'DE DEVLET ÜNİVERSİTELERİ ÜZERİNE ARAŞTIRMA

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet AVCI 

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, İİBF, Çanakkale, (mehmetavci@comu.edu.tr)

Arş. Gör. Arınç BOZ 

Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBF, Zonguldak, (arinboz@beun.edu.tr)

ÖZET

Kamu maliyesine ilişkin bilginin varlığı ve ulaşılabilir olmasını ifade eden mali saydamlık, özellikle kamu kaynaklarının etkinliği bakımından oldukça önemli bir role sahiptir. Türkiye’de yükseköğretim finansmanının büyük bir oranla kamusal kaynaklardan sağlanması mali saydamlık konusunun üniversiteler açısından sorgulanması gereğini ortaya çıkarmaktadır. Bu çalışmada Türkiye’de 107 devlet üniversitesinde 2015 ve 2020 yıllarında bilgi edinme hakkı kapsamında mali bilgi talebi gerçekleştirilmiş ve elde edilen veriler belirlenmiş yöntem ile skorlanarak üniversitelerin mali saydamlık değerlendirmesi yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre üniversitelerin mali saydamlık ortalaması 2015 yılında 47,74 iken 2020 yılında ise 37,13 olarak hesaplanmış ve genelde üniversitelerde mali saydamlığın yeterli düzeyde olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Mali Saydamlık, Bilgi Edinme Hakkı, Devlet Üniversiteleri, Karşılaştırmalı Analiz.

THE ROLE OF THE RIGHT TO INFORMATION IN ENSURING FISCAL TRANSPARENCY: RESEARCH ON PUBLIC UNIVERSITIES IN TURKEY

ABSTRACT

Fiscal transparency, which expresses the existence and availability of information on public finance, has a very important role, especially in terms of the efficiency of public resources. Higher education funding provision from public sources, with a large ratio in Turkey, reveals the necessity of questioning the issue of fiscal transparency in terms of universities. In this study, 107 public universities in Turkey, in 2015 and 2020, under the right to information on fiscal information was conducted and the fiscal transparency assessment of the universities was made by scoring the data obtained with the determined method. According to the findings, the fiscal transparency average of universities was calculated as 47.74 in 2015 and 37.13 in 2020, and it was determined that fiscal transparency in universities is generally not sufficient.

Keywords: Fiscal Transparency, Right to Information, Public Universities, Comparative Analysis.

1. Giriş

Kamu mali yönetimi bakımından mali saydamlık, kamu mali kaynaklarının elde edilmesi ve kullanılması süreci ile ilgili uyulması gereken ölçütleri belirleyen ve hesap verme sorumluluğu ve denetim gibi mekanizmaların işlemesine altyapı oluşturan bir ilkedir. Temelleri oldukça eskilere dayanan mali saydamlık son dönem kamu yönetimi reformları bağlamında sıklıkla ele alınan ve birçok politikacı ve bürokrat tarafından önemi dile getirilen ancak uygulamada ise göz ardı edilebilen önemli bir mali yönetim ilkesidir. Özellikle bilgi ve iletişim teknolojilerinin önemli düzeyde gelişim kaydetmesiyle birlikte mali saydamlık daha da ilgi çekici bir konu haline gelmiştir. Toplumun kamusal faaliyetleri daha sorgular hale geldiği günümüz dünyasında mali bilginin saydam olması yönünde ciddi bir talebin bulunduğu ifade edilebilir. Nitekim dünyada politika oluşturulmasına etki eden birçok uluslararası kuruluşun (Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü, Uluslararası Bütçe Ortaklığı vb.) mali saydamlığı sağlamaya dönük çabalarının var olduğu bilinmektedir. Bu bağlamda ülkelerin hukuki ve teknolojik anlamda altyapılarını oluşturarak kamusal faaliyetlere ilişkin bilgi edinme olanaklarını arttırdığı söylenebilir. Kamu kesimi bakımından mali saydamlığın önemi kamu kesimi işleyişinde geçerli olan asil vekil probleminden ileri gelmekte ve özellikle kamu kaynaklarının etkin kullanımı, yolsuzlukların önlenmesi gibi faydalar sağlamaktadır. Mali saydamlık daha etkin bir yönetim anlayışının yanında daha etkin bir vatandaş profilini de ortaya çıkarmak açısından önem taşımaktadır. Diğer bir ifade ile mali saydamlık yönetim açısından kamu kaynaklarının daha etkin, verimli ve tutumlu kullanılmasına, vatandaş açısından da daha bilgili, bilinçli ve sorgulayıcı bir seçmen yapısının ortaya çıkmasına imkân sunan bir anlayışa sahiptir.

Türkiye’de mali saydamlık ile ilgili gelişmelerin özellikle 2003 yılında kabul edilen 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu (KMYKK) ile önemli bir mesafe kat ettiği söylenebilir. Kanun kapsamında mali saydamlıktan, her türlü kamu kaynağının elde edilmesi ve kullanılmasında kamuoyunun zamanında bilgilendirilmesi şeklinde bahsedilmektedir. Buna göre Kanun ile kamu maliyesine ilişkin bilginin zamanında paylaşılması ön plana çıkmaktadır. Bilgi paylaşımı açısından mali istatistikler de Kanun kapsamında düzenlenmekte ve mali istatistiklerin uluslararası standartlara uygun, bütüncül, güvenilir, kullanışlı, yönetsel açıdan geçerli ve ulaşılabilir olması gerektiği vurgulanmaktadır. Ayrıca 5018 sayılı KMYKK’ye dayalı olarak yürürlüğe giren Genel Yönetim Muhasebe Yönetmeliği (GYMY) kapsamında genel yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin kamuoyu ile paylaşması gerektiği belgelere ilişkin düzenlemeler de söz konusudur. İdareyi ilgilendiren düzenlemelerin yanı sıra vatandaş açısından da 4982 sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu ile vatandaşın saydam bir yönetimin gereği olarak idareyle ilgili konularda bilgi edinme hakkı düzenlenmiştir. Buna göre; Türkiye’de mali saydamlığın hem yönetenler hem de vatandaşlar açısından kanunlar ile güvence altına alındığı söylenebilir.

Her ne kadar bazı istisnai durumlar söz konusu olsa da mali saydamlık ile ilgili düzenlemelerin kapsamında kamu ile ilgili tüm kurumların bulunduğu söylenebilir. Esasında bu noktada kamusal kaynak kullanımı temel etkidir. Bu bağlamda devlet üniversiteleri de söz konusu düzenlemelere tabidir. Türkiye’de genel yönetim yapılanmasında üniversiteler, merkezi yönetim altında özel bütçeli idareler kapsamında bulunmaktadır. 5018 sayılı KMYKK’nin mali saydamlığa ilişkin düzenlemesi dikkate alındığında üniversiteler de kamu kaynaklarının etkin kullanılmasından ve kamuoyunun zamanında bilgilendirilmesinden sorumlu tutulmaktadır.

2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu (YK) mali hükümler başlığı altında üniversitelerin gelir kaynaklarını; her yıl bütçeye konulacak ödenekler, kurumlarca yapılacak yardımlar, alınacak harç ve ücretler, yayın ve satış gelirleri, taşınır ve taşınmaz malların gelirleri, döner sermaye işletmelerinden elde edilecek karlar ve bağışlar, vasiyetler ve diğer gelirler olarak saymaktadır. Bu bağlamda üniversitelerin gelirlerini özel bütçe gelirleri, öz gelirler ve özel bütçe dışı gelirler olarak üç ana gruba ayırmak mümkündür. Gelir kalemleri arasında bütçe gelirleri diğer bir ifade ile vergilerden aktarılan paylar daha yüksek seviyededir. 2020 yılında Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından yayınlanan Üniversite İzleme ve Değerlendirme Genel Raporu (ÜİDGR)'na göre 2018 yılı için devlet üniversitelerinde danışmanlık, proje ve araştırmalar dâhil öz gelir, döner sermaye, fon vb. merkezi bütçe dışı toplam gelirlerinin gerçekleşen yıllık bütçelerine oranı %7,93 olarak verilmiştir. Bu durum Türkiye'de devlet üniversitelerinde yükseköğretimin çok yüksek bir oranla hazineden aktarılan vergi gelirleri ile finanse edildiğinin göstergesidir. Bunun altında bulunan gerekçeler arasında anayasal temelli eğitimde fırsat eşitliği ilkesi ve eğitim hizmetinin yaymış olduğu pozitif dışsallıklar gösterilebilir. Öte yandan 2020 yılı için yükseköğretim kurumlarının başlangıç ödenekleri toplamı yaklaşık 33 milyar TL'dir. Söz konusu değer üniversitelerin önemli düzeyde kamusal kaynağı yönettiğinin bir göstergesidir. Bu çerçevede üniversiteler açısından mali saydamlık oldukça önemli bir konu haline gelmektedir.

Mali saydamlığın tespitinde farklı yöntemler kullanılabilir. Bu çalışmada bilgi edinme hakkı kapsamında 107 devlet üniversitesinden iki farklı dönemde (2015 ve 2020) talep edilen mali bilgilere ilişkin üniversitelerin davranış biçimleri dikkate alınarak mali saydamlık skoru oluşturulmuştur. Üniversitelerden talep edilen mali bilgi GYMY ile idarelerin üretmesi gerektiği belgelerden oluşmaktadır. Çalışmada öncelikle mali saydamlık kavramsal ve teorik çerçevede incelenmekte, sonrasında bilgi edinme hakkı ve Türkiye uygulaması değerlendirilmekte ve son olarak üniversitelerde mali saydamlık araştırmasına ilişkin literatür, yöntem ve bulgulara yer verilmektedir.

2. Mali Saydamlık: Kavramsal ve Teorik Çerçeve

Saydamlık, bilginin ulaşılabilir olması olarak ifade edilmektedir (Vishwanath & Kaufmann, 2001:42; Piotrowski & Van Ryzin, 2007:307; Albalade del Sol, 2013:90; Meijer, 2013:5). Devlet açısından saydamlık kavramı yönetim sisteminin süreç ve prosedürleri bakımından açıklığını ve vatandaşların kamusal bilgiye kolay erişimini ifade etmektedir (Kim vd., 2005:649). Bilgi bir tarafında arz edenin diğer tarafında ise talep edenin bulunduğu bir kavramdır. Bu bağlamda saydamlık bilginin varlığı (saydamlığın arz yanı) ile söz konusu bilginin ulaşılabilirliği ve kullanılabilirliği (saydamlığın talep yanı) ile ilgili bir kavramdır (Araujo & Tejedo-Romero, 2016:2). Öte yandan saydamlığın tam manasıyla gerçekleşebilmesi bilginin zamanında üretilme, kapsamlı içeriğe sahip olma, ilgili, kaliteli ve güvenilir olma özelliklerini de taşıması gerekmektedir (Vishwanath & Kaufmann, 2001:42).

Saydamlık fikrinin altında birisi hukuk ve siyaset teorileri diğeri ise kurumsal ekonomi olmak üzere iki bakış açısının bulunduğu söylenebilir (Hood, 2001:863). Hukuki bakış açısıyla saydamlık hukukun üstünlüğü fikrinden ileri gelmekte ve devletin belirlenmiş, yayınlanmış ve öngörülebilir kurallara bağlı kalınarak yönetilmesini gerektirmektedir. Bu bakış açısının kamu kesimine yansımaları ise karar alma süreçlerinin açık olması diğeri bir ifade ile gün ışığında yönetimdir. Kurumsal iktisat perspektifinde ise saydamlığın asimetrik bilgidен kaynaklı asil

vekil ilişkilerindeki ters seçiş ve ahlaki tehlike sorunlarının çözümünde talep edilen bir kavram olduğu ifade edilebilir.

Saydamlığın mali konularla ilişkilendirilmesi durumunda ise mali saydamlık kavramından bahsedilmektedir. Mali saydamlık mali boyutu bulunan konulara ilişkin bilginin varlığı ve ulaşılabilir olmasıdır. Özellikle devletin ekonomideki rol ve sorumluluklarının artış göstermesi ve büyük miktarlarda mali kaynakları yönetmesi mali saydamlık kavramını devlet için oldukça önemli kılmaktadır. Günümüz ekonomilerinde devletin kamusal hizmetlerin ötesinde birçok alanda yer aldığı dolayısıyla da fiskal amaçlarının ötesinde gelir elde ettiği söylenebilir. Bu durum her zamankinden daha fazla rol ve sorumluluk ve bununla ilişkili olarak mali kaynağın yönetilmesi anlamına gelmektedir. Bu çerçevede mali saydamlık kamu kaynaklarının elde edilmesi ve kullanılması süreçlerine dair kişiler, yöntemler, amaçlar ve sonuçlara ilişkin bilginin üretilmesi ve söz konusu bilginin ulaşılabilir olması anlamına gelmektedir.

Kopits & Craig (1998:1) mali saydamlığı hükümetin yapısı ve fonksiyonlarının, maliye politikalarının, kamu kesimi hesaplarının ve mali hedeflerinin kamuya açık olması olarak tanımlarken söz konusu süreçlere ilişkin bilginin güncel, inanılır, kapsamlı, anlaşılır ve uluslararası karşılaştırılabilir niteliklerine sahip olarak üretilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Kamu kesimi açısından mali saydamlığın önem kazanmasında etkili olan faktörler arasında iktisadi paradigmadaki yaşanan değişim ve krizler, yolsuzluklar, uluslararası bazı kuruluşların mali sürdürülebilirlik açısından mali saydamlığı yaygınlaştırmaya dönük gayretleri sayılabilir (Khagram vd., 2013:3).

Kamuda mali saydamlığın önemi vekâlet teorisi (agency theory) çerçevesinde açıklanabilmektedir. Vekâlet teorisi, taraflardan birinin asil diğerinin vekil olduğu ve vekilin asil adına hareket ettiği iki veya daha fazla taraf arasındaki ilişkileri açıklamaktadır (Ross, 1973:134). Vekâlet teorisinde, vekilin asile göre daha fazla bilgiye sahip olduğu ve vekilin çıkarlarının asilin çıkarlarından farklılaştığı varsayılmaktadır (Kiser, 1999:146). Teori, taraflar arasındaki yetki devri ile bunun kontrolü ve bu süreçte ortaya çıkan sorunlar üzerine odaklanmaktadır. Bu bağlamda teori vekilin asilin beklentilerine uygun hareket edeceği yolların araştırılmasını analiz eden bir bakış açısına sahiptir (Mitnick, 1992:76). Vekilin kontrol altına alınmasını sağlamada sözleşmeler, izleme ve kurumsal kontrolün etkili olabileceği ifade edilmektedir (Alvarez & Hall, 2006:493). Bu bağlamda asil vekil ilişkisinde asimetric bilgi kaynaklı sorunların çözümü bakımından sürecin saydam olmasının izleme ve denetimi mümkün kılabilceği ifade edilebilir. Diğer bir deyişle asilin süreci saydam kılacak mekanizmaları araştırması gerekmektedir.

Kamu kesiminde de asil vekil ilişkisi söz konusudur. Seçmenler ile politikacılar, politikacılar ile bürokratlar arasında bir yetki devrinden bahsetmek mümkündür. Vekâlet teorisi bağlamında kamu kesimi bakımından kamu görevlilerinin kendi çıkarlarını geliştirmek üzere hareket ettiği ve bu davranışlarının seçmenlerin çıkarlarıyla bağdaşmadığı varsayılmaktadır (Barro, 1973). Stiglitz (2002:488)'e göre politikacılar cephesinden bakıldığında gizlilik suni bir bilgi kıtlığı ve dolayısıyla da rant ortaya çıkarması nedeniyle rasyonel bir davranış olma özelliğine sahiptir. Bu ise nihayetinde kamusal kaynakların bireysel fayda çerçevesinde kullanılmasına yol açmaktadır. Bu bağlamda saydamlığı amaç edinen bilgi edinme hakkı kanunları yönetişimin önemli bir parçası olup, asimetric enformasyon nedeniyle ortaya çıkan ihlallerin tespiti bakımından önem taşımaktadır (Stiglitz, 2002:488).

Mali saydamlık özellikle kamusal kaynakların kullanımında ortaya çıkma ihtimali bulunan yasalara aykırı davranışları önlemede faydalı görülmektedir. Zira kamu kesimi başkasının parasının başkası için harcadığı bir özelliğe sahiptir. Bu özellik kamusal kaynakların kullanımı esnasında gerekli özverinin verilmemesi veya toplumsal faydanın aksine davranış biçimlerinin ortaya çıkmasına yol açabilmektedir. Literatürde Friedman Matrisi olarak da bilinen para harcama matrisi çerçevesinde kamu kesiminde kaynak kullanımına ilişkin özellikler Tablo 1’den yararlanılarak açıklanabilir.

Tablo 1: Friedman Harcama Matrisi

Para Kimin Faydası için harcanıyor?		
Para kimin?	Birey için	Başkası için
Bireyin	I	II
Başkasının	III	IV

Kaynak: Friedman, M. & R. Friedman (1980). Free to choose a personel statement. New York: HBJ.

Tablo 1’de I numaralı kategoride birey kendi parasını kendisi için harcamakta ve bu esnada hem ekonomik davranma hem de parasının karşılığını olabildiğince alma eğilimi içerisindedir. II numaralı kategoride birey kendi parasını başkası için harcamaktadır. Buna doğum günü hediyesi örnek verilebilir. Bu durumda birey yine ekonomik davranma eğiliminde olacaktır. Ancak ilk kategorideki gibi paranın tam karşılığını elde etme motivasyonu içerisinde olmayacaktır. III numaralı kategoride ise birey başkasının parasını kendisi için harcamaktadır. Buna iş seyahatinde şirket tarafından finanse edilen bir yemek örnek gösterilebilir. Bu durumda birey maliyete çok dikkat etmeyecek ancak paranın karşılığını almak isteyecektir. IV numaralı kategoride ise birey başkasının parasını başkası için harcamaktadır. Buna bir misafirin yemek masrafını şirketten ödemek örnek verilebilir. Bu durumda ekonomik davranma ya da misafirin önem verdiği yemeyi almaya dönük güçlü bir motivasyon söz konusu değildir. Ancak yemekte birey de var ise bu durumda kategori III ve IV arasında bir karışım özellikle bireyin damak tadına uygun bir yemek şeklinde motivasyon ortaya çıkabilir.

Kamu kesimi açısından uygun olan koşulun daha çok IV numaralı kategori olduğu söylenebilir. Buna göre kamusal kaynakların kullanımında karar alıcıların tasarruf etme ve paranın karşılığını alma gibi bir motivasyonlarının bulunmaması etkin kaynak kullanımı önünde bir engel olarak değerlendirilebilir. Ayrıca kamusal karar alma süreçlerinin karmaşıklığından yararlanarak toplumsal fayda yerine bireysel faydaya dönük kaynakların kullanılma ihtimali söz konusudur. Ortaya çıkan bu sorunların temelinde ise asimetrik bilgi bulunmaktadır. Kamu kesiminde asimetrik bilgi kamusal kaynakların bireysel fayda çerçevesinde kullanılmasına neden olabilmektedir (Groenendijk, 1997:208).

Taraflar arasında bilginin simetrik hale getirilmesi sorunların çözümünü sağlayacaktır. Bu noktada kamu kesimi açısından mali saydamlığın önemi ortaya çıkmaktadır. Bilgiye erişimi mümkün kılarak gizliliği ortadan kaldıran saydamlık, kamusal hesap verebilirliğin sağlanması ve yolsuzlukların önlenmesi açısından önem taşımakta olup, demokratik yönetim ve kamu hizmeti reformunun ana unsuru konumundadır (Hood, 2001:863). Kamu kesiminde mali saydamlık demokratik hesap verebilirlik (Heald, 2003; Alt vd., 2006; Bastida & Benito, 2007)

ve iyi yönetim (Kim vd., 2005; Piatrowski & VanRyzin, 2007; Neshkova & Rosenbaum, 2015) açısından gerekli görülen bir ilkedir. Öte yandan hükümetlerin mali durumlarıyla ilgili bilgi sağlanması, seçmenlerin mali yanılsamalarını en aza indirerek politika yapıcıların fırsatçı davranışlarını önemli ölçüde azaltabilir (Cicatiello vd., 2017:316).

Literatürde mali saydamlıkla ilgili ampirik çalışmalar ele alındığında mali saydamlık; özellikle bütçe açıklarının ve borçların azalmasında (Alesina vd., 1996; Alt & Lassen, 2003; Alt vd., 2005; Bellver & Kaufmann, 2005; Islam, 2006; Alt & Lassen, 2006; Jarmuzek, 2006; Arbatli & Escolono, 2012), kişi başı gelirin artmasında (Baldrich, 2005; Bellver & Kaufmann, 2005), yolsuzlukların önlenmesinde (Hameed, 2005; Bastido & Benito, 2007) ve devlete olan güvenin artmasında (Alt vd., 2002) etkili olmaktadır.

3. Bilgi Edinme Hakkı ve Türkiye Uygulaması

Mali saydamlığın mali bilgi ile ilgili olması bilgi edinme hakkının mali saydamlığı teşvik edici bir faktör olarak değerlendirilmesine imkân tanımaktadır. Günümüzde vekâlet teorisinin deendiği asimetrik bilginin toplum ve hükümet arasında azaltılması için vatandaşlar kamusal faaliyetlere ilişkin daha fazla bilgi talebinde bulunmaktadır (Garrido-Rodriguez, 2018:2). Bu ise devletlerin bu alanda çeşitli yasal düzenlemeler yapma gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Hukuk ve Demokrasi Merkezi (Centre for Law and Democracy)'nin verilerine göre dünyada 120'nin üzerindeki ülkede bilgi edinme hakkı, bilginin serbestliği, bilgiye erişim gibi çeşitli adlara sahip kanunlar aracılığıyla bireylere kamu kurumları tarafından düzenlenen bilgiye erişim imkânı tanınmıştır. Söz konusu kanunların temel dayanak noktasında bilgi edinmenin insan hakları, demokrasi ve sürdürülebilir gelişmenin kilit bir unsuru olması yer almaktadır.

Bilgi, karar alma süreçlerinin temel belirleyicisi konumundadır. Bu durum kamu kesiminde alınacak olan kararlar açısından daha da önemli hale gelmektedir. Bir önceki bölümde ifade edildiği üzere kamu kesiminin karmaşık ve çok aktörlü özelliği ve asil ile vekil arasındaki asimetrik bilgi düzeyi kamusal kaynakların toplumsal faydanın aksine kullanılabilir olmasına yol açmaktadır.

Günümüzde bilginin kamusal bir mal olduğuna ilişkin tartışmalar da bulunmaktadır. Kamusal mallar dışlanamama ve tüketiminde rekabetin olmaması şeklinde iki önemli özelliğe sahiptir (Samuelson, 1954). Bilginin de kamusal malların özelliklerine sahip olması onun kamusal özelliklerini ortaya çıkarmaktadır. Bilginin birlikte kullanımı faydanın azalmasına yol açmayacaktır. Ancak söz konusu kamusal özelliklerinin gerçekleştirilmesi için bilgi edinmenin işlem maliyetinin olmaması gerekmektedir. Bu bağlamda bilginin paylaşımında herhangi bir maddi bedelin alınmaması, iletişim mekanizmalarının bürokratik ve zaman maliyeti ortaya çıkarmaması atılması gerekli en önemli adımlardır. Bilginin piyasaya bırakılması durumunda diğer kamusal mallarda olduğu gibi piyasanın bilgiyi optimumdan daha düşük düzeyde arz edeceği ifade edilmektedir (Stiglitz, 1999). Bu bağlamda bilginin serbestliğini sağlamak üzere mekanizmalar üretmek üzere devlete önemli bir görev düşmektedir.

Türkiye'de de bilgi edinme hakkı yasalarla güvence altına alınmıştır. 2002 tarihli Hükümet Programı ile bilgi edinme hakkının toplumun bütün kesimlerinde yaygınlaştırılması ve bunu sağlamak üzere bilgi edinme hakkı ile ilgili düzenlemenin yapılması planlanmıştır. Bu bağlamda 2003 yılında yürürlüğe giren 4982 sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu (BEHK) ile vatandaşların kamusal kurumların faaliyetlerine ilişkin bilgi talebinde bulunabilmesinin önü

açılmıştır. Söz konusu kanunun genel gerekçesinde saydamlığa vurgu yapılarak iki hususa dikkat çekilmektedir. Birincisi kamu kurum ve kuruluşlarının bilgi verme sorumluluğu iken ikincisi ise vatandaşların bilgi edinme hakkıdır. Bu çerçevede değerlendirildiğinde bilgi edinme hakkının esasında saydamlığın uygulamada bir yansıması olduğu ifade edilebilir. BEHK'nin amacı ise demokratik ve şeffaf yönetimin gereği olan eşitlik, tarafsızlık ve açıklık ilkelerine uygun olarak kişilerin bilgi edinme hakkını kullanmalarına ilişkin esas ve usulleri düzenlemek olarak belirtilmiştir. Kanun kapsamında kamu kurum ve kuruluşları ile kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarının faaliyetleri yer almaktadır. Kurum ve kuruluşlar, kanunda belirtilen istisnalar dışındaki her türlü bilgi veya belgeyi başvuranların yararlanmasına sunmak ve bilgi edinme başvurularını etkin, süratli ve doğru sonuçlandırmak üzere, gerekli idarî ve teknik tedbirleri almakla yükümlü kılınmıştır.

Kanuna göre bilgi edinmenin bazı kısıtlarının bulunduğu anlaşılmaktadır. Diğer bir ifade ile bilginin saydamlığı sınırsız değildir. Bu konuda literatürde de bir konsensüsün bulunduğu ifade edilebilir. Özellikle bunu güneş metaforu ile açıklayan Heald (2012:31)'e göre güneş ışığı en iyi dezenfektan iken fazlası güneş yanığına (over-exposure) yol açabilmektedir. Bu bağlamda devletin güvenliği ve özel hayatın gizliliğini gerektiren durumlar saydamlığın istisnai durumları olarak gösterilmektedir. Ancak burada söz konusu istisnai durumların üzerinde toplum olarak bir uzlaşmanın sağlandığı konulardan oluşması bunun ötesine taşmaması gerekmektedir. Türkiye'de bilgi edinme hakkı ile ilgili sınırlar BEHK'de dördüncü bölüm kapsamında sayılmıştır.

Bu bağlamda Türkiye'de bilgi edinmenin sınırları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Türkiye'de Bilgi Edinmenin Sınırları

Bilgi Türü	Madde
Yargı denetimi dışında kalan işlemler	15
Devlet sırrına ilişkin bilgi veya belgeler	16
Ülkenin ekonomik çıkarlarına ilişkin bilgi veya belgeler	17
İstihbarata ilişkin bilgi veya belgeler	18
İdarî soruşturmaya ilişkin bilgi veya belgeler	19
Adli soruşturma ve kovuşturmaya ilişkin bilgi veya belgeler	20
Özel hayatın gizliliği	21
Haberleşmenin gizliliği	22
Ticarî sır	23
Fikir ve sanat eserleri	24
Kurum içi düzenlemeler	25
Kurum içi görüş, bilgi notu ve tavsiyeler	26
Tavsiye ve mütalaa talepleri	27
Gizliliği kaldırılan bilgi veya belgeler	28

Kaynak: 4982 Sayılı BEHK'dan yararlanılarak oluşturulmuştur.

Bilgi edinme ile ilgili bir diğer düzenleme ise Bilgi Edinme Hakkı Kanununun Uygulanmasına İlişkin Esas ve Usuller Hakkında Yönetmelik (BEHKY) olup, söz konusu düzenleme 2004 yılında yürürlüğe girmiştir.

4. Üniversitelerde Mali Saydamlık Araştırması

Bu başlık altında öncelikle literatürde üniversitelere yönelik gerçekleştirilen mali saydamlık araştırmaları verilmekte sonrasında ise çalışma kapsamında veri elde etme metodoloji anlatılmakta ve en sonunda araştırmadan elde edilen bulgular analiz edilmektedir.

4.1. Literatür

Üniversitelerde mali saydamlık konusunun 1990'lı yıllar ile yeni bir araştırma alanı olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Türkiye açısından söz konusu çalışmaların yakın dönemde ilgi gördüğü söylenebilir. Her ne kadar ülkelerin yükseköğretim modelleri birbirinden farklılıklar barındırsa da mali saydamlığın ilgilendiği durum açısından ortak bir paydada buluşabilme imkânı söz konusudur. Diğer bir ifade ile mali saydamlığın mali konulara ilişkin bilgiyle ilgilenmesi her ne kadar ülke uygulamaları arasında farklılıklar bulunsada bu farklılıkları ortadan kaldırmaktadır. Literatürde üniversiteler ile ilgili çalışmaların dört başlıkta toplandığı görülmektedir (Sordo vd., 2016:4). Bunlar; performans yönetimi, saydamlık ve hesap verebilirlik, muhasebe sistemi ve araştırma değerlendirme sistemleridir. Bu çalışma kapsamında özellikle mali belgeler açısından saydamlık ve hesap verebilirlik ile ilgili çalışmalara odaklanılmaktadır. Bu bağlamda üniversitelerde mali saydamlık ile ilgili literatür özet olarak Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Üniversitelerde Mali Saydamlık ile İlgili Literatür

Yazar/ tarih	Araştırma konusu	Amaç*	Veri Elde Etme Yöntemi**	Bulgu***
Carril vd. (2020)	İspanya üniversiteleri	Bütçe süreçlerinde saydamlık	Belge içerik analizi, gözlem, röportaj	Bütçe sürecinde iç saydamlığı optimal düzeyden uzaktır.
Oliveira da Silva vd. (2020)	Brezilya federal üniversiteleri	Saydamlık düzeyinin yönetim bileşenleri ile ölçülmesi	Belge içerik analizi ve web sayfası içerik analizi	Saydamlığın beklenen düzeyde ortaya çıkmadığı tespit edilmiştir.
Kadıoğulları & Ensari (2020)	Türkiye üniversiteleri	Mali konularda şeffaflık ve özerklik	Görüşme	Katılımcıların statülerine göre farklı mali saydamlık algısı söz konusudur. Mali bilginin web sayfaları aracılığıyla yayınlanması tavsiye edilmektedir.

Tablo 3 devam

Ramirez & Tejada (2019)	İspanya üniversiteleri	Dijital saydamlık ve hesap verebilirlik	Web sayfası içerik analizi	Mali bilgi saydamlığı düşük seviyededir.
Yaman & Özdemir (2017)	Türkiye üniversiteleri	Mali kaynak yönetiminde ve kullanımında saydamlık ve hesap verebilirlik	Gözlem, görüşme ve belge içerik analizi	Mali kaynak yönetimi ve harcamalarda mali saydamlığın yeterli düzeyde olmadığı sonucuna varılmıştır.
Crisan (2016)	Romanya devlet üniversiteleri	Saydamlık düzeyi	Web sayfası içerik analizi	Genel saydamlık düzeyi yüksek olmasına karşın mali tabloların yayınlanması düşük düzeydedir.
Sordo vd. (2016)	İtalya üniversiteleri	Mali saydamlık	Belge içerik analizi ve online anket	Paydaşlar için mali saydamlığın yetersiz olduğu tespit edilmiştir.
Alvarez vd. /2011	İspanya üniversiteleri	Mali bilginin saydamlığı	Web sayfası içerik analizi	Düşük düzeyde mali saydamlık söz konusudur.
Gallego vd. (2009)	İspanya üniversiteleri	Mali bilginin saydamlığı	Web sayfası içerik analizi	Mali bilgi saydamlığı düşük düzeydedir.
Nelsons vd. (2003)	Kanada üniversiteleri	Mali saydamlığın gelişimine etki eden faktörler	Görüşme	Üniversitelerin mali kaynaklarındaki artış ve kamusal ve hükümetlerin baskısı mali saydamlığın artmasını sağlamıştır.
Gordon vd. (2002)	ABD üniversiteleri	Mali bilginin saydamlığı	Belge içerik analizi	Mali bilgi saydamlığı hesap verilebilirlik ve kamu çıkarı ile uyumludur.
Banks & Nelson (1994)	Kanada Ontario Üniversiteleri	Mali saydamlık	Belge içerik analizi	Hesap verebilirlik ilkeleri ile uyumu olmayan bir raporlama söz konusudur.

Tablo 3 devam

Dixon vd. (1991)	Yeni Zelanda	Yeni reformlar sonrasında raporlama ve hesap verebilirlik	Belge içerik analizi	Genel olarak yasal değişime uygun raporlar üretilmemektedir.
Gray & Haslam (1990)	İngiltere üniversiteleri	Yeni reformlar sonrasında dışsal raporlama Hesap verebilirlik	Belge içerik analizi	Yasal değişime Dışsal raporlama sınırlı düzeyde kalmaktadır.

Not: *Çalışmaların mali saydamlık ile ilgili amaçlarına odaklanılmış olup, bunun dışındaki amaçlara yer verilmemiştir.
**Çalışmaların mali saydamlık ile ilgili veri elde etme tekniğine odaklanılmış olup, veri elde edildikten sonraki analiz yöntemlerine yer verilmemiştir.
***Çalışmaların sadece mali saydamlık ile ilgili bulgularına odaklanılmış olup, bunun dışındaki bulgulara yer verilmemiştir.

Literatür incelendiğinde üniversitelerde mali saydamlık araştırmalarının veri elde yöntemi olarak daha çok mali rapor ve web sayfası içerik analizinin tercih edildiği söylenebilir. Görece daha az olmak üzere anketler ve mülakatlar üzerinden de verilerin elde edildiği görülmektedir. İspanya üniversitelerine ilişkin literatürde görece daha fazla çalışmanın yapıldığı söylenebilir. Bunda ülkede diğer kamu kurumlarını da kapsayacak şekilde saydamlık ile ilgili çeşitli endekslerin oluşturulması etkili olabilir. Literatür bulguları değerlendirildiğinde üniversitelerin mali saydamlık ile ilgili genellikle beklenen performansı sergileyemediği görülmektedir. Ayrıca Türkiye için konu ele alındığında üniversitelerde mali saydamlık çalışmalarının son dönemde popüler hale geldiği ifade edilebilir.

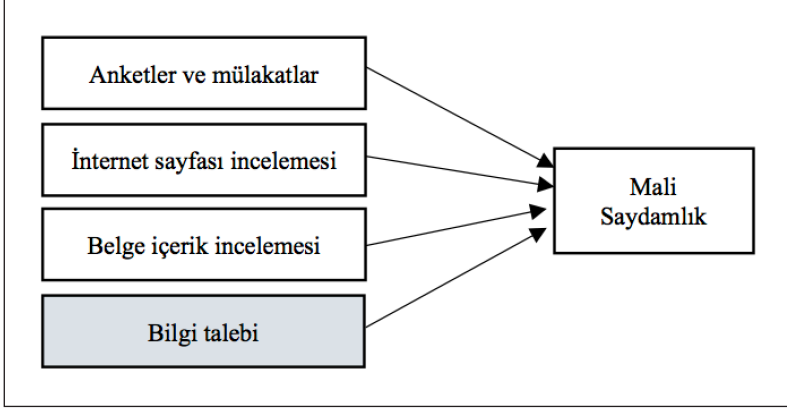
4.2. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Yöntemi

Mali saydamlık konusu kamu idareleri açısından oldukça önem arz eden bir konudur. Mali saydamlık paydaşları daha bilgili ve ilgili kılarak kamusal kaynakların daha etkin kullanımında fayda sağlayacaktır. Bu çalışmanın üç temel amacı söz konusudur. Birincisi özellikle Türkiye’de kamu kesiminde mali saydamlık çalışmalarının özendirilmesi ve bu alandaki eksikliğin giderilmesidir. Zira dünyada mali saydamlık ile ilgili araştırmaların çok daha fazla gerçekleştirildiği görülmektedir. İkincisi oldukça önemli düzeyde kamusal kaynağı kullanan üniversitelerin mali saydamlık bakımından durumlarını ortaya koyarak bir durum değerlendirmesi gerçekleştirmektir. Son olarak temelinde saydamlık kavramının oldukça önem taşıdığı bilgi edinme hakkının mali saydamlık ile ilişkilendirilerek mali saydamlığın yanı sıra bilgi edinme hakkının etkinliği hakkında bir fikir oluşturmaktır.

Bu çalışmada örneklem olarak Türkiye’deki 107 devlet üniversitesi yer almaktadır. Örneklem kapsamında bulunan üniversiteler Ek 1’de yer almaktadır. Araştırma iki dönemli bir analizi içermektedir. Bu bağlamda araştırma hem 2015 yılında hem de 2020 yılında gerçekleştirilmiştir. Buna göre beş yıl ara ile yapılan iki ölçüm ile üniversitelerde mali saydamlığa ilişkin nasıl bir gelişim kaydedildiği değerlendirilebilecektir. Dönemler arasında bir değerlendirmenin yapılabilmesi bakımından örneklem ilk araştırma dönemindeki üniversiteleri kapsamaktadır.

Mali saydamlık ile ilgili araştırmalarda veri elde etme yöntemi farklılık göstermektedir. Literatürde yer alan yöntemler Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1: Literatürde Mali Saydamlığı Ölçmeye İlişkin Yöntemler



Literatürde mali saydamlığın ölçümünde farklı veri elde etme yöntemleri kullanılabilir. Söz konusu yöntemler birlikte veya yalnız tercih edilebilir. Genellikle anketler ile verinin elde edildiği ifade edilebilir. Ancak son dönemde bilgi iletişim teknolojilerinin gelişimiyle birlikte kurumların internet sayfaları üzerinden de mali saydamlık araştırmaları belirli kriterlere göre gerçekleştirilmektedir. Bu yöntem günümüzde araştırmacılar tarafından daha çok tercih edilmektedir. Bir diğer yöntem ise kurumların ürettikleri belgeler kapsamında yer alan bilginin çeşitli kriterler çerçevesinde analizi ile uygulanmaktadır. Son olarak bilgi talebi de mali saydamlığın sağlanmasında etkili bir yöntem olarak görülmektedir.

Bu çalışmada mali saydamlığın araştırılmasında veri elde etme yöntemi olarak bilgi talebi yöntemi tercih edilmiştir. Literatürde söz konusu yöntemin ilk defa Avcı (2015) tarafından Türkiye’de büyükşehir belediyelerinde mali saydamlık araştırmasında açık bütçe, belge içerik ve internet sayfası içerik yöntemlerinin yanında kullanıldığı tespit edilmiştir. Araştırmanın yöntemsel olarak tek bir yoldan ilerlemesi bu çalışmanın bir kısıtı olarak gösterilebilir. Örnekleme yer alan üniversite sayısının fazla olması ve hem maddi hem de zaman maliyeti üniversite yöneticileri ile anket, görüşme vb. olanaklarını engellemiştir. İlerleyen dönemlerde yeni araştırmacılar literatürdeki diğer yöntemleri de kullanarak bu alandaki eksikliği kapatabilir.

Bilgi edinme hakkının temel amaçlarından birisi saydamlık ve hesap verebilirliktir. Bu bağlamda verinin bu kanal ile talep edilmesi hem süreci yasal temellere dayandırarak mali saydamlık ölçümünü daha nesnel hale getirmekte hem de uygulamada bilgi edinme hakkı uygulamasının performansı hakkında bir değerlendirme yapma olanağı sunmaktadır. Literatürde mali saydamlık ölçümünde bazı sorunlar ile karşı karşıya kalınabilmektedir. Bu sorunlar genelde saydamlık yanılması adı altında reel ve nominal saydamlığın farklılığından kaynaklanmaktadır (Heald, 2003:727). Nesnel bir zeminde mali saydamlık araştırması fiili durumun daha sağlıklı ve doğru şekilde yansıtılmasına olanak sunmaktadır. Likert tipi ölçeğe dayalı ve algıyı ölçen anketler fiili durumu her zaman doğru bir şekilde yansıtmayabilir. Bu

bağlamda mali saydamlık yanılısamanın ortaya çıkmasını önlemek adına mali saydamlık araştırmasının daha nesnel ölçütler ile gerçekleştirilmesinin daha sağlıklı değerlendirmelerin yapılmasına imkân sunacağı ifade edilebilir.

Bilgi edinme hakkı idarenin faaliyetlerinde saydam olmasını gerektiren ve bunu yasal olarak düzenleyen bir hak olması nedeniyle mali saydamlığın belirleyicilerinden birisi olarak değerlendirilebilir. Bu çalışmada bilgi edinme direkt olarak mali saydamlık ile eş değer tutulmamakta ancak mali saydamlığın bir belirleyicisi olarak görülmektedir. Zira literatürdeki araştırmalarda mali saydamlığı direkt olarak ölçecek nesnel bir kriter söz konusu olmayıp, araştırma metodolojisi kapsamında belirlenen yöneme göre belirlenen ilkeler doğrultusunda konunun araştırılmaya çalışıldığı söylenebilir. Araştırmacılar mali saydamlık uygulamalarını değerlendiren kriterleri farklılaştırabilmektedir. Burada önemli olan husus farklı örneklem birimlerine aynı metodolojinin uygulanmasıdır.

Türkiye’de bilgi edinme hakkını düzenleyen BEHK’nin gerekçesinde saydamlık ilkesi dikkat çekmektedir. Bu bağlamda bilgi edinme talebine karşı üniversitelerin eylemleri onların istenilen mali bilgiyi paylaşma noktasında ne kadar saydam olacağına dair bir kanaat oluşturmaktadır. Öte yandan söz konusu yöntemin tercih edilmesinde etkili olan bir diğer unsur ise literatürde sıklıkla kullanılan mali saydamlık tanımlamasıdır. Buna göre çalışmada mali saydamlık basit bir şekilde düşünülmekte ve mali saydamlığın “mali bilginin ulaşılabilirliği” şeklindeki tanımından hareket edilmektedir. Üniversitelerden talep edilen mali bilgi kanunlara göre var olması gereken bilgiler olup, gizlilik gerektiren bilgiler değildir.

Çalışmada 4982 sayılı BEHK çerçevesinde Genel Yönetim Muhasebe Yönetmeliği’ne göre üniversitelerin üretmesi gerektiği üç mali belge (bilanço, faaliyet sonuçları tablosu ve bütçe uygulama sonuçları tablosu) talep edilmiştir. Bilgi talebinde üniversitelerin web sayfalarında yer alan bilgi edinme birimlerinden yararlanılmıştır. Ancak bazı üniversitelerde web sayfasında bu imkanın bulunmaması nedeniyle ilgili departmanlara elektronik posta ile ulaşılmıştır. 2020 araştırmasında ise bazı üniversitelerde bilgi edinme ilgili web sayfasının yönlendirmesi ile CİMER üzerinden talep edilmiştir. Her türlü bilgi talebinde BEHK’nin öngördüğü şekilde dilekçe hazırlanmış ve ilgili kuruma gönderilmiştir.

Söz konusu mali bilgi talebine ilişkin üniversitelerin davranış biçimleri (olumlu-olumsuz yanıt, yasal süre içinde-dışında, güncel olup-olmama vb.) skorlanarak her bir üniversiteye ilişkin mali saydamlık skoru oluşturulmuştur.

Üniversitelerin mali saydamlık skorlarının hesaplanmasında dikkate alınan hesaplama yöntemine ilişkin bilgi Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 4: Mali Saydamlık Skoru Hesaplama Yöntemi

Davranış No	Davranış Türü	Skor
1	Ulaşılamamıştır.	–
2	Başvuru olumsuz sonuçlanmıştır.	0
3	Herhangi bir dönüş olmamıştır.	0
4	Başvuru olumlu sonuçlanmıştır.	25

Tablo 4 devam

5	Olumlu sonuçlanan başvuruya kanuni süre içerisinde geri dönüş yapılmıştır.	25
6	Gönderilen belgeler günceldir.	25
	Talep edilen belgelerin hepsi gönderilmiştir. (8.33*3=25)	25
7	<i>7.1. Bilanço</i>	8,33
	<i>7.2. Bütçe Uygulama Sonuçları Tablosu</i>	8,33
	<i>7.3. Faaliyet Sonuçları Tablosu</i>	8,33

Tablo 4 mali bilgi talebine ilişkin muhtemel yedi farklı davranış biçimini ve bunların skorlandırılmasını göstermektedir. Mali saydamlığın ölçülmesinde 4,5,6 ve 7 numaralı davranış biçimleri pozitif anlamda bir değer almaktayken, 2 ve 3 numaralı davranış biçimleri ise 0 olarak değerlendirilmektedir. Buna göre; başvurunun olumlu sonuçlanması 25, başvurunun kanuni süresi içerisinde sonuçlanması 25, belgelerin güncel olması 25 ve talep edilen belgelerin tamamının gönderilmesi 25 puanın elde edilmesini sağlamaktadır. Bu bağlamda bir üniversite söz konusu dört davranışı da istenildiği gibi gerçekleştirdiğinde 100 puan elde edebilmektedir. Dördüncü davranış biçiminde üç belgenin de eşit (8,33) değere sahip olduğu görülmektedir. 1 numaralı davranış biçimi ise üniversitelerin mali bilgi açısından ulaşamadığı durumu yansıtmaktadır. Beş numaralı davranış biçiminde belirtilen kanuni süre 4982 sayılı Kanun'a göre; bilgi ve belgelere erişim süresi 15 iş günü olarak belirtilmiş ancak istenen bilgi veya belgenin, başvuru alan kurum ve kuruluş içindeki başka bir birimden sağlanması; başvuru ile ilgili olarak bir başka kurum ve kuruluşun görüşünün alınmasının gerekmesi veya başvuru içeriğinin birden fazla kurum ve kuruluşu ilgilendirmesi durumlarında sürenin 30 iş günü olacağı ifade edilmektedir. Bu çalışmada süre olarak 30 iş günü dikkate alınmıştır.

Çalışmada üniversitelerin davranış biçimleri neticesinde elde ettikleri skorlar sınıflandırılmıştır. Bu bağlamda basit bir şekilde mali saydamlık düzeyi 20'şer birimlik aralıklar ile 5 eşit sınıfa bölünmüştür. Sınıflandırmaya ilişkin gösterim Tablo 5'teki gibidir.

Tablo 5: Mali Saydamlığın Sınıflandırılması

Mali Saydamlık Skoru	Mali Saydamlık Düzeyi	Değerlendirme
MS=0	Mali saydamlık yoktur.	
0<MS≤20	Çok düşük düzeyde mali saydamlık vardır.	Yetersiz mali saydamlık düzeyi
20<MS≤40	Düşük düzeyde mali saydamlık vardır.	
40<MS≤60	Orta düzeyde mali saydamlık vardır.	
60<MS≤80	Yüksek düzeyde mali saydamlık vardır.	Yeterli mali saydamlık düzeyi
80<MS<100	Çok yüksek düzeyde mali saydamlık vardır.	
MS=100	Tam mali saydamlık vardır.	

Tablo 5 incelendiğinde 0 ve 100 değerleri uç noktaları ifade etmekte olup, ilki saydamlığın olmadığı ikincisi ise saydamlığın tam olduğu düzeyi göstermektedir. Söz konusu iki değer arasında sırasıyla çok düşük, düşük, orta, yüksek ve çok yüksek şeklinde sınıflar yer almaktadır. Bunlardan ilk üçü yetersiz mali saydamlığa, son ikisi ise yeterli mali saydamlığa işaret etmektedir.

Çalışma kapsamında üniversitelerin bölgesel dağılımı da dikkate alınmıştır. Bu bağlamda coğrafi bölge sınıflandırmasında Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından kullanılan istatistiki bölge sınırlandırması kullanılmıştır. Bölgesel skorlar ise her bir bölge kapsamında yer alan üniversitelerin mali saydamlık skorlarının basit ortalaması ile hesaplanmıştır. Ek 1, üniversitelerin bölgesel dağılımını içermektedir.

4.3. Araştırmanın Bulguları

Tablo 6’da üniversitelerin bilgi talebi karşısında davranış türleri ve buna ilişkin frekans değerleri 2015 ve 2020 yılları için verilmiştir.

Tablo 6: Bilgi Talebi Davranışları ve Frekans Değeri

Davranış No	Davranış Türü	Frekans Değeri		2015-2020 Değişim	
		2015	2020	Yüzde (%)	Değerlendirme
1	Ulaşılamamıştır.	7	3	-0,57	İyileşme
2	Herhangi bir dönüş olmamıştır.	31	49	+0,58	Kötüleşme
3	Başvuru olumsuz sonuçlanmıştır.	15	11	-0,27	İyileşme
4	Başvuru olumlu sonuçlanmıştır.	54	44	-0,19	Kötüleşme
5	Olumlu sonuçlanan başvuruya kanuni süre içerisinde geri dönüş yapılmıştır.	53	42	-0,21	Kötüleşme
6	Gönderilen belgeler günceldir.	44	43	-0,02	Kötüleşme
	Talep edilen belgelerin hepsi gönderilmiştir.				
7	7.1. Bilanço	39	34	-0,13	Kötüleşme
	7.2. Bütçe Uygulama Sonuçları Tablosu	33	19	-0,42	Kötüleşme
	7.3. Faaliyet Sonuçları Tablosu	44	34	-0,23	Kötüleşme

Tablo 6’ya göre her iki araştırma döneminde de bilgi edinme açısından iletişim kurulamayan üniversitelerin var olduğu görülmektedir. İletişim kurulamayan üniversiteler, bilgi edinme birimi yer almayan veya strateji daire başkanlığıyla elektronik posta yoluyla iletişime geçmek için bir yol bulunamaması anlamına gelmektedir. Bu bulgu başlangıçta 107 olan örnekleme azaltılmaktadır. Ulaşılamayan üniversiteler analiz kapsamından çıkarılmaktadır. Bu bağlamda ilk dönem 7 üniversite çıkarılmış ve analiz 100 üniversite üzerinden gerçekleştirilmiştir. İkinci dönemde ise 3 üniversiteye ulaşılamamış ve analiz 104 üniversite

üzerinden gerçekleştirilmiştir. 2015-2020 yılları arasında bilgi paylaşım değişim oranlarının 2020 döneminde daha az seyretmesi olumlu bir göstere olarak değerlendirilebilir. Diğer bir ifade ile üniversiteler web sayfaları üzerinden bilgi edinme imkânını önceki döneme göre daha iyi hale getirmiştir. İki dönem karşılaştırmasında en çarpıcı sonucun mali bilgi talebine karşın herhangi bir dönüş yapmayan üniversite sayısının önemli düzeyde artış göstermesidir. Buna göre dönüş yapmayan üniversite sayısı ilk dönemde 31 iken ikinci dönemde ise 49'a yükselmiştir. Örneklem sayısının 107 olduğu düşünüldüğünde üniversitelerin neredeyse yarısı bilgi paylaşımını yapmamıştır. Bu mali saydamlık ve yasal bir hak olan bilgi edinme hakkı bakımından oldukça olumsuz bir göstergedir. Diğer taraftan mali bilgi talebinin olumsuz sonuçlanmasına ilişkin veride ise önceki döneme göre bir iyileşmenin varlığı görülmektedir. Buna göre mali bilgi talebine olumsuz yanıt veren üniversite sayısı %27'lik bir azalış ile 15'ten 11'e gerilemiştir. Bu sonuç olumlu gibi görünse de buradaki sayısal iyileşmenin yanıltıcı olduğu söylenebilir. Zira her ne kadar mali bilgi talebinin olumsuz sonuçlanmasında bir azalış olsa da olumlu sonuçlanmasında bir iyileşme söz konusu değildir. Buna göre olumsuz sonuçlanma durumu esasında daha da kötüye gitmiş olup, herhangi bir dönüş olmadığı davranış biçimini yükseltmiştir. Diğer bir ifade ile olumsuz sonuçlanmadaki iyileşme herhangi bir dönüş olmamasındaki kötüleşme ile nötrlenmekte ve hatta kötüleşmektedir.

Tablo 6'dan elde edilen bir diğer bulgu mali saydamlığın bilginin zamanında paylaşılması kriteri ile ilgilidir. Bu bağlamda mali bilgi talebine kanuni süre dışında olumlu yanıt veren üniversitelerin sayısı ilk dönem için 1 ikinci dönem için ise 2'dir. Buna göre mali bilgi talebine olumlu yanıt veren üniversitelerin çoğunlukla bunu kanuni süre içerisinde gerçekleştirdiği söylenebilir. Mali saydamlığın bir diğer önemli kriteri olan mali bilginin güncelliğine ilişkin bulgular değerlendirildiğinde ise mali bilgi talebine olumlu dönüş yapan kurumların gönderdiği mali bilginin ilk dönemde 44'ü ikinci dönemde ise 43'ü günceldir. Mali bilgi talebine olumlu cevap sonrası mali belgeler elektronik posta yoluyla, kurumun web sayfasına yönlendirme ile veya posta yoluyla alınmıştır. Her ne kadar bazı üniversiteler web sayfasına yönlendirse de tarif edilen yerde mali bilginin bazı üniversiteler için güncel olmadığı veya tam olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 6'da üniversitelerden talep edilen üç belgeye ilişkin bulgular incelendiğinde ilk dönemde faaliyet sonuçları tablosunu gönderen üniversite sayısı 44, bilanço gönderen üniversite sayısı 39 ve bütçe uygulamaları tablosunu gönderen üniversite sayısının ise 33 olduğu görülmektedir. İkinci dönem olan 2020 verileri incelendiğinde ise her üç belgenin de paylaşımı ilk döneme göre daha düşük düzeydedir. Buna göre bilanço ve faaliyet sonuçları tablosu paylaşan üniversitelerin sayısı her iki belge için de 34 iken bütçe uygulamaları sonuçları tablosunu paylaşan üniversite sayısı ise 19'dur. Söz konusu bulgular arasında bütçe uygulamaları sonuçları tablosundaki azalış bir önceki döneme göre yaklaşık %42 düzeyindedir.

Mali bilgi talebine olumsuz yanıt veren üniversitelerin gerekçeleri ise Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7: Üniversitelerin Başvuru Reddetme Gerekçeleri

Dayanak	Açıklama	İlgili Madde	Üniversite Sayısı	
			2015	2020
-	Bilgi talebi anlaşılmamıştır.	-	2	
-	BEHK kapsamı dışında sayılmıştır.	-	1	2
-	Başvurunun YÖK aracılığı ile üniversite rektörlüğüne yapılması gerekmektedir.	-	1	
	Başvurunun başka bir birime/kuruma yapılması gerekmektedir.	-		2
BEHK	Bilgi edinme başvurusu, başvuru kurum ve kuruluşların ellerinde bulunan veya görevleri gereği bulunması gereken bilgi veya belgelere ilişkin olmalıdır. Kurum ve kuruluşlar, ayrı veya özel bir çalışma, araştırma, inceleme ya da analiz neticesinde oluşturulabilecek türden bir bilgi veya belge için yapılacak başvurulara olumsuz cevap verebilirler. İstenen bilgi veya belge, başvuru kurum ve kuruluşta başka bir yerde bulunuyorsa, başvuru dilekçesi bu kurum ve kuruluşa gönderilir ve durum ilgiliye yazılı olarak bildirilir.	7.	1	1
BEHK	İstenen bilgi veya belgelerde, gizlilik dereceli veya açıklanması yasaklanan bilgiler ile açıklanabilir nitelikte olanlar birlikte bulunuyor ve bunlar birbirlerinden ayrılabilirse, söz konusu bilgi veya belge, gizlilik dereceli veya açıklanması yasaklanan bilgiler çıkarıldıktan sonra başvuranın bilgisine sunulur. Ayırma gerekçesi başvurana yazılı olarak bildirilir.	9.		1
BEHK	Kurum ve kuruluşlar, bilgi edinme başvurularıyla ilgili cevaplarını yazılı olarak veya elektronik ortamda başvuru sahibine bildirirler. Başvurunun reddedilmesi hâlinde bu kararın gerekçesi ve buna karşı başvuru yolları belirtilir.	12.	1	
BEHK	Kanunlarda ticarî sır olarak nitelenen bilgi veya belgeler ile kurum ve kuruluşlar tarafından gerçek veya tüzel kişilerden gizli kalması kaydıyla sağlanan ticarî ve malî bilgiler, bu kanun kapsamı dışındadır	23.	1	1

Tablo 7 devam

BEHK	Kurum ve kuruluşların, kamuoyunu ilgilendirmeyen ve sadece kendi personeli ile kurum içi uygulamalarına ilişkin düzenlemeler hakkındaki bilgi veya belgeler, bilgi edinme hakkının kapsamı dışındadır.	25.	2	2
BEHKY	Kurum ve kuruluşlarca yayımlanmış veya kitap, broşür, ilan ve benzeri yollarla kamuya açıklanmış bilgi veya belgeler, bilgi edinme başvurusuna konu olamaz. Ancak birinci fıkrada belirtilen yollarla kamuoyuna açıklanmış veya kurum ve kuruluşlarca elektronik ortamda yayımlanmış kamunun erişimine açık bilgi veya belgelerin ne şekilde ne zaman ve nerede yayımlandığı veya açıklandığı başvurana bildirilir.	13.	1	
BEHKY	Kurum ve kuruluşlar, elektronik posta yoluyla erişim sağlananlar dâhil, erişimine olanak sağladıkları bilgi veya belgelere erişimin gerektirdiği inceleme, araştırma, kopyalama, postalama ve diğer maliyet unsurları ile orantılı ölçüde ücret tahsil edebilir.	22.	1	
BEHKY	Kanunlarda ticari sır olarak nitelenen bilgi veya belgeler ile kurum ve kuruluşlar tarafından gerçek veya tüzel kişilerden gizli kalması kaydıyla sağlanan ticari ve mali bilgiler, bilgi edinme hakkı kapsamı dışındadır.	34.		2
BEHKY	Kurum ve kuruluşların, kamuoyunu ilgilendirmeyen ve sadece kendi personeli ile kurum içi uygulamalarına ilişkin düzenlemeler hakkındaki bilgi veya belgeler, bilgi edinme hakkının kapsamı dışındadır. Ancak, söz konusu düzenlemeden etkilenen kurum çalışanlarının bilgi edinme hakları saklıdır.	36.	4	

Tablo 7’de bilgi talebini olumsuz yanıtlayan üniversitelerin gerekçeleri incelendiğinde daha çok 4982 sayılı BEHK ve BEHKY’nin bilgi edinmenin sınırları ile ilgili hükümleri gerekçe olarak gösterilmiştir. 2015 yılı araştırmasında 2 üniversite mali bilgi talebini anlayamadıklarını ifade ederek bilgi paylaşımına ilişkin olumsuz yaklaşım sergilemiştir. Mali bilgi talebi ilk dönemde 1 ikinci dönemde ise 2 üniversite tarafından BEHK kapsamı dışında olduğu gerekçesiyle reddedilmiştir. Öte yandan 2015 araştırmasında 1 üniversite bilgi talebinin Yükseköğretim Kurulu (YÖK) vasıtasıyla üniversitenin rektörlüğüne yapılması gerektiğini ifade edip bilgi paylaşımını reddetmiştir.

Üniversitelerin bölgesel mali saydamlık düzeyleri ise Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8: Üniversitelerin Bölgesel Mali Saydamlık Skorları ve Düzeyleri

Coğrafi Bölge	Üniversite Sayısı	Bölgesel Mali Saydamlık Ortalaması					Mali Saydamlık Düzeyi		Türkiye Ortalamasından Fark	
		2015	Sıra	2020	Sıra	Değişim (%)	2015	2020	2015	2020
TR1	8	73,95	1	56,22	4	-0,24	Yüksek	Orta	26,21	19,09
TR3	10	61,66	2	59,83	2	-0,03	Yüksek	Orta	13,92	22,70
TR4	10	56,64	3	58,32	3	-0,03	Orta	Orta	8,90	21,19
TR5	9	52,76	4	21,29	9	-0,60	Orta	Düşük	5,02	-15,84
TR6	10	48,32	5	45,82	5	-0,05	Orta	Orta	0,58	8,69
TR8	10	47,48	6	20,86	10	-0,56	Orta	Düşük	-0,26	-16,27
TR7	8	43,75	7	36,09	6	-0,18	Orta	Düşük	-3,99	-1,04
TRB	7	42,86	8	0,00	12	-1,00	Orta	Yok	-4,88	-37,13
TR9	6	41,67	9	29,15	8	-0,30	Orta	Düşük	-6,07	-7,98
TR2	6	38,88	10	80,53	1	1,08	Düşük	Çok Yüksek	-8,86	43,40
TRC	9	32,40	11	34,35	7	0,06	Düşük	Düşük	-15,34	-2,78
TRA	7	20,23	12	3,13	11	-0,84	Düşük	Çok Düşük	-27,51	-34,00
Örneklem Ort.		47,74		37,13			Orta	Düşük	-	-

Tablo 8 incelendiğinde örneklem için mali saydamlık ortalaması 2015 döneminde 47,74 iken 2020 döneminde ise 37,13 olarak gerçekleşmiştir. Bu bulgu mali bilgi paylaşımını içeren mali saydamlığın ilk dönemde orta düzeyde ikinci dönemde ise düşük düzeyde olduğunu göstermektedir. Diğer bir ifade ile üniversitelerde mali saydamlık düzeyinin azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda düzeyler itibari ile mali saydamlık değerlendirmesi yapıldığında her iki dönem için ortak nokta yetersiz görülen bir mali saydamlık düzeyidir. Bölgesel olarak ele alındığında en yüksek ortalama mali saydamlık düzeyinin 2015'te TR1 bölgesi 2020'de ise TR2 bölgesi üniversitelerine ait olduğu tespit edilmiştir. 2020 verisiyle TR2 bölgesi üniversiteleri tüm dönemler içinde en yüksek mali saydamlık ortalamasına sahip olup, bu ortalama düzey olarak çok yüksek mali saydamlık sınıfındadır. Öte yandan TR1 bölgesi üniversitelerinin mali saydamlık ortalaması ikinci dönemde yaklaşık %24 oranında düşüş göstermiş olup, yüksek düzeyde mali saydamlıktan orta düzey mali saydamlık sınıfına gerilemiştir.

İkinci dönem ile birinci dönem arasında mali saydamlık ortalamasının en yüksek oranda düşüş gösterdiği bölge TRB bölgesi üniversitelerine aittir. Söz konusu üniversitelerin ilk dönem ortalaması 42,86 iken ikinci dönemde ise 0 olarak gerçekleşmiştir. Diğer bir ifade ile bu üniversiteler ikinci dönem araştırmasında mali bilgi talebine ya olumsuz yanıt vermişler ya da herhangi bir dönüş yapmamışlardır. İlk döneme göre en yüksek oranda artış gösterdiği bölge

ise TR2 bölgesi üniversitelerine aittir. Buna göre söz konusu üniversitelerin mali saydamlık ortalaması ilk dönem için 38,88 iken ikinci dönemde ise 80,53 olarak gerçekleşmiştir.

Dönemler arası ortalama mali saydamlık skoru açısından çok ciddi farklılığın bulunmadığı üniversiteler ise TR3, TR4, TR6 ve TRC bölgelerinde yer alan üniversitelerdir. İlk üç bölge için değişim düşüş yönlü iken sonuncusu için değişim artış yönlüdür. Buna göre TRC bölgesi üniversiteleri açısından her ne kadar sınıfsal anlamda bir farklılık olmasa da ortalama skor açısından bir farklılık söz konusudur.

Mali saydamlık performans sıralaması yapıldığında ise sıralamanın ilk dönem için en TR1, TR3, TR4, TR5, TR6, TR8, TR7, TRB, TR9, TR2, TRC ve TRA şeklinde ikinci dönem için ise TR2, TR3, TR4, TR1, TR6, TR7, TRC, TR9, TR5, TR8, TRA ve TRB şeklinde gerçekleşmiştir. Buna göre her iki dönemde de sırasını koruyan üniversiteler TR3, TR4 ve TR6 bölgelerinde yer alan üniversitelerdir.

Tablo 8'den elde edilecek bir diğer bulgu ise her iki dönemin örneklem ortalamasından farklılıklar ile ilgilidir. Buna göre ilk dönem örneklem ortalamasından pozitif anlamda farklılığın en yüksek olduğu bölge TR1 (26,21) iken negatif anlamda farklılığın en yüksek olduğu bölge ise TRA (-27,51) bölgesidir. İkinci dönemde ise örneklem ortalamasından farklılığın pozitif anlamda en yüksek olduğu bölge TR2 (43,40) iken negatif anlamda en yüksek farklılık ise TRB (-37,13) bölgesine aittir.

5. Sonuç ve Öneriler

Türkiye'de özellikle 2000'li yılların başından itibaren birçok alanda yapısal reformun gerçekleştirildiği bilinmektedir. Söz konusu reformların kamu mali yönetimine yansımaları ise kamu kaynaklarının etkin yönetimi amacı çerçevesindedir. Başta 5018 sayılı KMYKK olmak üzere yasal düzenlemeler ile kamu maliyesini ilgilendiren köklü değişikliklerin gerçekleştirilmesi sağlanmıştır. Bu bağlamda kamusal kaynakların elde edilmesi ve kullanılmasında mali saydamlık ve hesap verebilirlik gibi önemli yönetim unsurlarının hayata geçirilmesi amaçlanmıştır. Mali saydamlık kamu maliyesini ilgilendiren her türlü bilginin kamuoyu ile paylaşılmasını gerektirmektedir.

Türkiye'de üniversiteler merkezi yönetim kapsamında özel bütçeli idareler altında yer almaktadır. Üniversitelerin yönettiği kaynakların yüksek seviyelere ulaşması mali saydamlığı söz konusu kurumlar açısından daha da önemli hale getirmektedir. Son yıllarda üniversitelerin kurumsal kalitelerini arttırmak üzere çeşitli uluslararası değerlendirme kuruluşları tarafından bağımsız denetimlere tabi olduğu özellikle akreditasyon süreçleri ile üniversitelerin farklı alanlarda çeşitli standartları sağlamaya çalıştığı görülmektedir. Ayrıca YÖK, "Yeni YÖK" mottosuyla saydamlık ve hesap verebilirliğe önem vermektedir. Bunun dışında YÖK'ün 2018 ve 2019 yıllarına ilişkin üniversiteler ile ilgili izleme ve değerlendirme raporları yayınlayarak bilgi paylaşımına başladığı görülmektedir. Bu bağlamda mali saydamlık vasıtasıyla kalite sertifikasyonlarını başarmak daha olanaklı görülmektedir. Ayrıca üniversitelerin amaçlarına ulaşabilmesi bakımından kaynaklarını etkin kullanması gerekmektedir. Bunu sağlayan mekanizmaların başında ise mali saydamlık gelmektedir.

Bu çalışmada 4982 sayılı BEHK aracılığıyla üniversitelerden 2015 ve 2020 yıllarında mali bilgi talebinde bulunulmuş, bu talebe karşı üniversitelerin davranış şekilleri puanlanarak

değerlendirilmiş ve bu çerçevede mali saydamlık düzeyleri belirlenmiştir. İki dönemli bir analizi içerisinde barındıran çalışma ile son beş yıllık sürede mali saydamlığın nasıl bir değişim gösterdiği değerlendirilebilmektedir.

Elde edilen bulgular üniversitelerde mali saydamlık düzeyinin beklenen seviyelerden çok uzakta olduğunu göstermektedir. Örneklem ortalaması 2015 yılında 47,74 iken 2020 yılında ise 37,13 olarak hesaplanmıştır. Bu bulguya göre üniversitelerin orta düzeyde mali saydamlık seviyesinden düşük düzeyde mali saydamlık seviyesine gerilediği sonucuna varılmaktadır. Elde edilen bu bulgular Türkiye üniversitelerine ilişkin Yaman & Özdemir (2017)'in gözlem, görüşme ve doküman incelemesine dayalı olarak gerçekleştirdiği nitel veri analizi bulgularıyla tutarlılık göstermektedir. Öte yandan bölgesel olarak ortalamalar ele alındığında 2015 araştırmasında 73,95 mali saydamlık ortalaması ile TR1 üniversiteleri en yüksek skora sahipken, 2020 araştırmasında ise 80,53 mali saydamlık ortalaması ile TR2 bölgesi üniversiteleri en yüksek skora sahiptir. Bu noktada oldukça dikkat çekici bulgunun 2020 yılında TRB bölgesi üniversitelerinin belirlenen hesaplama yöntemine göre mali saydamlık düzeyinin 0 olduğu bulgusudur. Böyle bir skorun elde edilmesinde söz konusu bölgedeki üniversitelerin mali bilgi talebine herhangi bir dönüş yapmaması ve/veya olumsuz yanıt vermesi etkili olmuştur. Beş yıllık periyotta olumlu anlamda en büyük gelişmenin TR2 bölgesi üniversitelerine ait olduğu bir diğer önemli tespitken, olumsuz yöndeki değişim ise TRB bölgesi üniversitelerine aittir.

2015 araştırmasında da mali bilgi talebine herhangi bir dönüşün olmadığı üniversite sayısı oldukça yüksek bulunmuştur. Buna göre üniversitelerin yaklaşık %30'u dönüş yapmamıştır. Buna ilişkin verinin 2020 araştırmasında ise daha da kötüleştiği sonucuna ulaşılmış olup, dönüş yapmayan üniversiteler örneklemin yaklaşık %50'sini oluşturmaktadır. Ayrıca bu bulgu 2020 mali saydamlık ortalamasının 2015 dönemine göre daha da düşmesinde etkili olmuştur. Diğer bir ifade ile söz konusu dönemde mali bilgi talebine herhangi bir dönüş yapmayan üniversite sayısının bir önceki döneme göre yaklaşık %58 oranında artış göstermiş olması ortalama mali saydamlık değerinin daha düşük gerçekleşmesine sebep olmuştur. Bu bulgu mali saydamlık açısından oldukça önem taşıyan BEHK mekanizmasının uygulamada etkin bir şekilde işlemediğini göstermektedir. Diğer bir deyişle söz konusu kanunun uygulamada gerekli hassasiyeti görmediği değerlendirilmesi yapılabilir. Avcı (2015) belediyeler üzerinde gerçekleştirdiği araştırmada BEHK'nin uygulamada etkin olmadığına dair benzer bulguları tespit etmiştir. Araştırma kapsamında BEHK'nin gerekli hassasiyeti görmemesinin bir sebebi olarak talep edilen bilginin mali özelliğe sahip olması gösterilebilir. Zira kamu kurumlarında mali bilgi paylaşımı noktasında genellikle bir çekingen tavrın bulunduğu söylenebilir. Halbuki mali bilginin yasal zorunluluğun ötesinde içsel bir motivasyon ile kamuoyuna duyurulması ve bu yönde bir kültürün tesis edilmesi oldukça önemli görülmektedir.

Literatürde olduğu gibi kanuni düzenlemede de bilgi edinmenin sınırları söz konusudur. Bu sınırlar daha çok söz konusu bilgi ve/veya belgenin kamuoyu ile paylaşılması durumunda devletin güvenliğini veya özel hayatın gizliliğini zedeleyecek türden bilgi ile ilgilidir. Bu çalışmada talep edilen mali bilgiler ise 5018 sayılı KMYKK'ye dayalı olarak düzenlenmiş GYMY'ye göre üniversitelerin hazırlamakla yükümlü olduğu belgelerdir. Bu bağlamda çeşitli gerekçelere dayalı olarak 2015 araştırmasında 15, 2020 araştırmasında ise 11 üniversitenin mali bilgi paylaşım talebine olumsuz yanıt verdiği görülmektedir. Bu bulguya göre bilgi edinme sınırlarının idareler tarafından yanlış yorumlandığı ve/veya bilinçli bir şekilde paylaşımın

yapılmadığı değerlendirilmesi yapılabilir. Zira aynı bilgi talebine olumlu yönde davranış sergileyen üniversitelerin varlığı söz konusu değerlendirmeyi güçlendirmektedir.

Mali bilgi talebine olumsuz yanıtın verilmesinde; söz konusu üniversitede talep edilen mali bilgi ve/veya belgenin düzenlenmemiş olabileceği, söz konusu mali bilgi açısından performansın düşük olması, söz konusu talebi dikkate alan idari personelin gerekli hassasiyeti göstermemesi gibi gerekçeler gösterilebilir. Üniversiteler ve diğer kamu kurumlarında bilgi edinme hakkının daha etkin bir biçimde kullanılmasına dönük eğitimlerin verilmesi oldukça önemli görülmektedir. Bu bağlamda özellikle Mart 2021’de Türkiye’de açıklanan İnsan Hakları Eylem Planı’nda bilgi edinmeyle ilgili hedefler araştırmanın genel bulgularını teyit eder niteliktedir. Bilgi edinme hakkının yönetimde şeffaflık ve hesap verebilirliğe bağlı olarak anayasal güvence altına alındığına vurgu yapılan raporda, Bilgi Edinme Değerlendirme Kurulu’nun etkinliğinin artırılması, kamu kurum ve kuruluşlarının bilgi edinme birimlerinde çalışanlar başta olmak üzere tüm kamu görevlilerine yönelik hizmet öncesi ve hizmet içi eğitimlerde temel insan hakları konularına yer verilmesi amaçlanmaktadır (TCAB, 2021). Bilgi edinme bir insanlık hakkı olarak kamu idarelerinin mali konularda da bilgi paylaşımını gerekli kılmakta ve bu alanda gerekli hassasiyetin gösterilmesi gerekmektedir.

Elde edilen bulgular değerlendirildiğinde araştırmanın önerileri şu şekilde özetlenebilir:

- Kamuda saydam olma kültürünün geliştirilmesi gerekmektedir.
- Saydam olmayı teşvik edici uygulamalar yoğunlaştırılmalı ve kamu personelinin saydamlık konusuna bakış açısı olumlu yönde geliştirilmelidir. Bu bağlamda kamu personeli, saydamlık talebine karşı önyargı ve/veya çekingen bir tavır sergilememesi yönünde teşvik edilmelidir.
- Bilgi edinme hakkına ilişkin kanunda yer alan sınırların tekrar gözden geçirilmesi ve bu konudaki suiistimallerin önlenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda kamu personeline dönük eğitimlerin verilmesi önemli görülmektedir.
- Üniversitelerin sahip olduğu donanım nedeniyle mali saydamlık uygulamalarında dünyadaki uygulamaları da dikkate alarak hareket etmesi diğer kamu kurumlarının da uygulamayı daha iyi görebilmesine olanak tanıyacaktır.
- Üniversitelerde paydaş görüşleri de dikkate alınarak düzenli bir şekilde mali saydamlık izlenmeli ve elde edilen bulgular kamuoyu ile paylaşılmalıdır. Bu bağlamda ÜİDGR mali saydamlık verilerini de içerecek şekilde geliştirilebilir.

Araştırmacıların Katkı Oranı

Çalışma içeriğine yazarların eşit oranda katkısı bulunmaktadır.

Çıkar Çatışması

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır. Ayrıca çalışma herhangi bir fon veya destekten yararlanmamıştır.

Kaynakça

- Albalade Del Sol, D. (2013). The institutional, economic and social determinants of local government transparency. *Journal of Economic Policy Reform*, 16(1), 90-107.
- Alesina, A., Hausmann, R., Hommes, R. & Stein, E. (1996). Budget institutions and fiscal performance in Latin America. NBER Working Papers, 5586.
- Alt, J. E., Lassen, D. D. & Skilling, D. (2002). Fiscal transparency, gubernatorial approval and the scale of government: Evidence from the States. *State Politics & Policy Quarterly*, 2(3), 230-250.
- Alt, J. E. & Lassen, D.D. (2003). Fiscal transparency and fiscal policy outcomes in OECD countries. *Economic Policy Research Unit Working Papers*, 02.
- Alt, J. E., Lassen, D. D. & Rose, S. (2005). The causes of fiscal transparency: Evidence from the American States. Sixth Jacques Polak Annual Research Conference, Washington, Erişim Tarihi: 12.01.2021, <http://www.imf.org/external/np/res/seminars/2005/arc/pdf/alt.pdf>
- Alt, James J. & Lassen D. D. (2006). Fiscal transparency, political parties and debt in OECD countries. *European Economic Review*, 50, 1403-1439.
- Alvares, I. G., Dominguez, L. R. & Sanchez I. M. G. (2011). Information disclosed online by Spanish universities: Content and explanatory factors. *Online Information Review*, 35(3), 360-385.
- Araujo, J. F. F. E. & Romero, F. T. (2016). Local government transparency index: Determinants of municipalities' rankings. *International Journal of Public Sector Management*, 29(4), 1-20.
- Arbatli, E. & Escolano, J. (2012). Fiscal transparency, fiscal performance and credit ratings. *IMF Working Paper*, (12)156, 1-31.
- Avcı, M. (2015). Mali saydamlık: Türkiye'de büyükşehir belediyeleri uygulaması (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Baldrich, J. (2005). Fiscal transparency and economic performance. Erişim Tarihi: 12.01.2021, <http://www.aep.org.ar/anales/works/works2005/baldrich.pdf>.
- Banks, W. & Nelson, M. (1994). Financial disclosures by Ontario universities: 1988-1993. *International Accounting Auditing & Taxation*, 3(2), 287-305.
- Barro, R. J. (1973). The control of politicians: An economic model. *Public Choice*, 14, 19-42.
- Bastida, F. & Benito, B. (2007). Central government budget practices and transparency: An international comparison. *Public Administration*, 85(3), 667-716.
- Bellver, A. & Kaufmann, D. (2005). Transparenting transparency' initial empirics and policy applications. Erişim Tarihi: 12.01.2021, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=808664.
- Carril, M. C. C., Aguilar, N. G. & Jorge, M.L. (2020). University budgeting: Internal versus external transparency. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 17(4), 589-617.
- Cicatiello, L., Simone, E. D. & Gaeta, G. L. (2017). Political determinants of fiscal transparency: A panel data empirical investigation. *Econ Gov*, 18, 315-336.
- Crisan, A. R. (2016). An assesment of the transparency level in Romian public universities. *Cross-Cultural Mangement Journal*, 18(2), 83-91.
- Dixon, K., Coy, D. & Tower, G. (1991). External Reporting by New Zealand universities 1985-1989: Improving accountability. *Financial Accountability & Management*, 7(3), 159-178.
- Friedman, M. & R. Friedman (1980). *Free to choose a personel statement*. New York: HBJ.
- Gallego, I., Garcia, I. M. & Rodriguez, L. (2009). Universities' Websites: disclosure practices and the revelation of financial information. *The International Journal of Digital Accounting Research*, 9, 153-192.

- Gordon, T., Fischer, M., Malone, D. & Tower, G. (2002). A comparative empirical examination of extent of disclosure by private and public colleges and universities in the United States. *Journal of Accounting and Public Policy*, 21, 235-275.
- Gray, R. & Haslam, J. (1990). External Reporting by UK universities: An exploratory study of accounting change. *Financial Accountability & Management*, 6(1), 51-72.
- Groenendijk, N. (1997). A principal-agent model of corruption. *Crime, Law & Social Change*, 27, 207–229.
- Heald, D. (2003). Fiscal transparency: Concepts, measurement and UK practise. *Public Administration*, 81(4), 723-759.
- Heald, D. (2012). Why is transparency about public expenditure so elusive?. *International Review of Administrative Sciences*, 78(1), 30-49.
- Hood, C. (2001). Transparency. *Encyclopedia of democratic thought*. In Clarke, P. B., Foweraker, J., (Eds.), (pp. 863-868). London and New York: Routledge.
- Islam, R. (2006). Does more transparency go along with better governance?. *Economics & Politics*, 18(2), 121-167.
- Jarmuzek, M. (2006). Does fiscal transparency matter? The evidence from transition economies. Erişim Tarihi: 12.01.2021, https://iweb.cerge-ei.cz/pdf/gdn/RRCV_77_paper_03.pdf.
- Kadioğulları, E. & Ensari, H. (2020). Perception of transparency and autonomy in higher education: An example of foundation universities in İstanbul province. *Inonu University Journal of the Faculty of Education*, 21(1), 410-440.
- Khagram, S., Renzio, P. & Fung A. (2013). Overview and synthesis: The political economy of fiscal transparency, participation, and accountability around the world. In Khagram, S. Renzio, P. D., Fung A., (Eds.), *Open budgets the political economy of transparency, participation and accountability* (pp.1-50), Washington D.C.: Brooking Institution Press .
- Kim, P. S., Halligan, J., Cho, N., Oh, C. H. & Eikenberry, A.M. (2005). Toward participatory and transparent governance: Report on the sixth global forum on reinventing government. *American Society for Public Administration*, 65(6), 646-654.
- Kiser, E. (1999). Comparing varieties of agency theory in economics, political science, and sociology: An illustration from state policy implementation. *Sociological Theory*, 17(2), 146-170.
- Kopits, G. & Craig, J. (1998). Transparency in government operations. *IMF Occasional Papers*, 158.
- Meijer, A. J. (2013). The history of transparency: Analyzing the long-term socio-political construction of transparency in the Netherlands. *International Conference on Transparency Research*, 15 October 2013. Paris.
- Mitnick, B. M. (1992). The theory of agency and organizational analysis. In N. E. Bowie, R. E. Freeman (Eds.), *Ethics and agency theory: An introduction* (pp. 75-96). Oxford University Press.
- Nelson, M., Banks, W. & Fisher, J. (2003). Improved accountability disclosures by Canadian universities. *Canadian Accounting Perspectives*, 2(1), 77-107.
- Neshkova, M. I. & Rosenbaum A. (2015). Advancing good government through fighting corruption. In Perry J L., Christensen R. K., (Eds.), *Handbook of public administration* (pp. 97-119). San Francisco.
- Piotrowski, S. J. & Ryzin, G. V. (2007). Citizen attitudes toward transparency in local governments. *The American Review of Public Administration*, 37(3), 306-323.
- Samuelson P. A. (1954). The pure theory of public expenditure. *The Review of Economics and Statics*, 36(4), 387-389.

- Ramirez, Y. & Tejada, A. (2019). Digital transparency and public accountability in Spanish universities in online media. *Journal of Intellectual Capital*, 20(5), 701-723.
- Rodriguez, J. C. G., Hernandez, A. M. L. & Gomez, J. L. Z. (2018). The impact of explanatory factors on a bidimensional model of transparency in Spanish local governments. *Government Information Quarterly*, 36(1), 154-165.
- Ross, S. A. (1973). The economic theory of agency: The principal's problem. *The American Economic Review*, 63(2), 134-139.
- Silva, O. E., Tondolo, R. R. P., Tondolo, V. A. G. & Longaray, A. A. (2020). Transparency in Brazilian federal universities: An analysis of governance mechanisms. *Research, Society and Development*, 9(8), 1-24.
- Sordo, C. D., Farneti, F., Guthrie, J., Pazzi, S. & Siboni, B. (2016). Social reports in Italian universities: Disclosures and preparers' perspective. *Meditari Accountancy Research*, 24(1), 1-32.
- Stiglitz, J. E. (1999). Knowledge as a global public good. In I. Kaul, I. Grunberg, M. A. Stern (Eds.), *Global public goods: International cooperation in the 21st Century* (pp. 308-325). New York: Oxford University Press.
- Stiglitz, J. E. (2002). Information and the change in the paradigm in economics. *The American Economic Review*, 92(3), 460-501.
- TCAB (2021). İnsan hakları eylem planı. Erişim Tarihi: 05.03.2021, <https://rayp.adalet.gov.tr/resimler/1/dosya/insan-haklari-ep02-03-202115-14.pdf>
- Vishwanath, T. & Kaufmann, D. (2001). Toward transparency: New approaches and their application to financial markets. *The World Bank Research Observer*, 16(1), 41-57.
- Yaman, A. & Özdemir, S. (2017). Evaluation of financial resource using at universities according to administrative views from transparency and accountability. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 23(3), 505-553.
- 25839 Sayılı. Genel Yönetim Muhasebe Yönetmeliği. Erişim Tarihi: 24.04.2018, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/3.5.20058844.pdf>
- 25269 Sayılı. 4982 Sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu. Erişim Tarihi: 28.05.2018, <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=4982&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>
- 25326 Sayılı. 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu. Erişim Tarihi: 13.12.2017, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5018.pdf>
- 25445 Sayılı. Bilgi Edinme Hakkı Kanununun Uygulanmasına İlişkin Esas ve Usuller Hakkında Yönetmelik. Erişim Tarihi: 30.08.2018, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/21.5.20047189.pdf>

Ek 1: Üniversitelerin Coğrafi Bölgelere Göre Dağılımı

Coğrafi Bölge			Örneklem (2014-2019)'deki Üniversite
Adı	Kodu	Sayısı	Adı
İstanbul	TR1	9	Boğaziçi Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul Medeniyet Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Türk Alman Üniversitesi, Galatasaray Üniversitesi.
Batı Marmara	TR2	6	Balıkesir Üniversitesi, Namık Kemal Üniversitesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Trakya Üniversitesi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Kırklareli Üniversitesi
Ege	TR3	11	Afyon Kocatepe Üniversitesi, Celal Bayar Üniversitesi, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Pamukkale Üniversitesi, Dumlupınar Üniversitesi, Ege Üniversitesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Uşak Üniversitesi, Adnan Menderes Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi
Doğu Marmara	TR4	11	Kocaeli Üniversitesi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Anadolu Üniversitesi, Bursa Teknik Üniversitesi, Yalova Üniversitesi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Düzce Üniversitesi, Uludağ Üniversitesi, Gebze Teknik Üniversitesi, Sakarya Üniversitesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Batı Anadolu	TR5	9	Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi, Ankara Üniversitesi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi, Gazi Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi
Akdeniz	TR6	11	Akdeniz Üniversitesi, Çukurova Üniversitesi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Osmaniye Korkutata Üniversitesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Mersin Üniversitesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İskenderun Teknik Üniversitesi, Mustafa Kemal Üniversitesi, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Orta Anadolu	TR7	9	Ahi Evren Üniversitesi, Erciyes Üniversitesi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Cumhuriyet Üniversitesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Abdullah Gül Üniversitesi, Aksaray Üniversitesi, Bozok Üniversitesi, Kırıkkale Üniversitesi

Ek 1 devam

Batı Karadeniz	TR8	10	Kastamonu Üniversitesi, Sinop Üniversitesi, Amasya Üniversitesi, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Hitit Üniversitesi, Bartın Üniversitesi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Çankırı Karatekin Üniversitesi, Gazi Osman Paşa Üniversitesi, Karabük Üniversitesi
Doğu Karadeniz	TR9	6	Gümüşhane Üniversitesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Artvin Çoruh Üniversitesi, Giresun Üniversitesi, Recep Tayip Erdoğan Üniversitesi, Ordu Üniversitesi
Kuzeydoğu Anadolu	TRA	8	Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, Bayburt Üniversitesi, Erzincan Üniversitesi, Erzurum Teknik Üniversitesi, Ardahan Üniversitesi, Iğdır Üniversitesi, Kafkas Üniversitesi, Atatürk Üniversitesi
Ortadoğu Anadolu	TRB	8	İnönü Üniversitesi, Bitlis Eren Üniversitesi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Bingöl Üniversitesi, Fırat Üniversitesi, Muş Alparslan Üniversitesi, Tunceli Üniversitesi, Hakkari Üniversitesi
Güneydoğu Anadolu	TRC	9	Harran Üniversitesi, Kilis 7 Aralık Üniversitesi, Mardin Artuklu Üniversitesi, Adıyaman Üniversitesi, Dicle Üniversitesi, Siirt Üniversitesi, Batman Üniversitesi, Gaziantep Üniversitesi, Şırnak Üniversitesi
<i>Toplam</i>		<i>107</i>	

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

Fiscal transparency has an important role in government in terms of efficiency in public sector. Public universities are one of the government organizations which documentation of fiscal transcripts and reports are available for society. In this study, within this content evaluation of fiscal transparency was made by requesting balance sheet, discharge of budget table and operating results schedule from 107 state universities in Turkey.

Research Question

This research is based on the question of how is the fiscal transparency performance of public universities in Turkey in the years of 2015 and 2020? The fiscal performance of the universities increased or decreased? The answers of the questions are discussed based on 107 state universities.

Literature Review

The term of fiscal transparency revealed after 1990s as a new research topic for universities. Even if higher education systems of various universities show difference, fiscal transparency of these institutions get societies' attention. In literature on fiscal transparency could be categorized in four main title (Sordo et al., 2016). Those are performance management, transparency and accountability, accounting system and research evaluation system. According to studies made in years, it could be indicated that many of the researches about fiscal transparency was done by collecting data from fiscal reports and web sites. In addition, there have been also some data gathered from surveys and interviews. The universities in Spain have more studies than other universities. The reason beneath this situation could be the indices created about fiscal transparency in different institutions. After taking closer look on literature of fiscal transparency among universities, it could be concluded that universities do not display sufficient performance.

Methodology

The main purpose of the study is to investigate on improvement of fiscal transparency of public universities in Turkey in the years of 2015 and 2020. In order to measure fiscal transparency three fiscal documents asked from the universities. Because of the reason that fiscal documents are produced at the end of fiscal year, the documents of 2014 and 2019 are requested respectively in 2015 and 2020. The communication was made with the universities firstly by websites. If the universities did not have websites about information sharing, second methods of communication was made by sending e-mail. The data collected in the year of 2015 firstly was used along with this research. After collecting the data, fiscal transparency scores were created and evaluated.

Results and Conclusions

In this research, three fiscal documents were requested from 107 public university in the year of 2015 and 2020. After the data gathered, behaviors of universities were scored according to response of the institutions. The alteration of fiscal transparency performance of Turkish state universities in 2015 and 2020 was evaluated. In the year of 2015, %30 per cent of the institutions ignored requested balance sheet, discharge of budget table and operating results schedule of the state universities when in 2020 almost half of the demand remained unanswered. As a result, the fiscal transparency average of universities was calculated as 47.74 in 2015 and 37.13 in 2020, and it was determined that fiscal transparency in universities is generally not sufficient.

Araştırma Makalesi / Research Article

SAĞLIK TURİZMİ VE EKONOMİK BÜYÜMEDE ASİMETRİK ETKİLER: TÜRKİYE UYGULAMASI

Dr. Öğr. Üyesi Nazan ŞAK 

Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, İİBF, Osmaniye, (nazansak@osmaniye.edu.tr)

ÖZET

Sağlık turizmi, kişilerin sağlıklı olma hallerinin devamı, sağlığın geliştirilmesi ve hastalık durumunda da tedavi, bakım ve rehabilitasyon için ikamet edilen ülke dışında başka bir ülkeye yapılan seyahatler olarak adlandırılmaktadır. Sağlık turizm kapsamında yapılan turizm faaliyeti son on yıllık dönemde hızlı büyüme kaydetmiş, ekonomilere sağladığı katma değerle ülkeleri bu alanda sektörün içinde yer almaya yöneltmiştir. Bu çalışmada sağlık turizmi ve ekonomik büyüme ilişkisi, Hatemi-J-Irandoust (2012) saklı eşbütünleşme testi ve zamanla değişen asimetrik nedensellik analizi kullanılarak incelenmiştir. Bu amaçla, 2002:q2- 2020:q1 dönemleri arasındaki üçer aylık veriler kullanılmıştır. Bu inceleme ile pozitif ve negatif şok durumlarını yansıtan asimetrik etkilerin analize katıldığı saklı eşbütünleşme ilişkisi ortaya konabilmiştir. Bulgular, pozitif ve negatif şok durumlarında değişkenler arasında uzun dönem saklı eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu göstermektedir. Bunun yanı sıra, sağlık turizmi büyümesi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi zamanla değişen asimetrik nedensellik analiziyle incelenmiştir. Analiz sonucu, değişkenlerin pozitif ve negatif şokları arasında nedensellik ilişkisi olduğu fakat nedensellik ilişkisinin zaman içerisinde sabit kalmadığı, değişkenlik gösterdiği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Turizmi, Ekonomik Büyüme, Saklı Eşbütünleşme, Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik, Türkiye.

ASYMMETRIC EFFECTS ON HEALTH TOURISM AND ECONOMIC GROWTH: AN APPLICATION ON TURKEY

ABSTRACT

Health tourism is defined as travels to a country other than the country of residence for the continuation of the well-being of people, improving of health and in case of illness, treatment, care and rehabilitation. Tourism activity within the scope of health tourism has grown rapidly in the last decade, and has led countries to take part in the sector in this field with the added value it provides to the economies. In this study, the relationship between health tourism and economic growth was investigated by using the hidden cointegration test of, Hatemi-J-Irandoust (2012) and the time varying asymmetric causality analysis. For this purpose, quarterly data between the periods 2002: q2- 2020: q1 were used. With this examination, the hidden cointegration relationship in which asymmetric effects reflecting positive and negative shocks are included in the analysis can be revealed. The findings show that there is a long-term hidden cointegration relationship between variables in positive and negative shock situations. In addition, the causality relationship between health tourism growth and economic growth has been examined with time-varying asymmetric causality analysis. As a result of the analysis, it was determined that there is a causality relationship between the positive and negative shocks of the variables, but the causality relationship has not remained constant over time, it has changed.

Keywords: Health Tourism, Economic growth, Hidden cointegration, Time-Varying Asymmetric Causality, Turkey.

1. Giriş

Hem sağlık hem de turizm sektörü ulusal ve uluslararası alanda hizmet veren ve ülke ekonomisi için önemli gelir kaynağı olan iki ana sektördür. Bu iki sektör, sağlık turizmi alanında farklı yönlerden bir araya gelir. Sağlık turizmi, bireylerin sağlıklarını korumak ya da iyileştirmek amacıyla başka bir ülkeye yaptıkları seyahatler olarak tanımlanmaktadır.

Sağlık turizmi kapsamında hasta hareketleri, 20. yüzyılda genellikle yüksek teknolojik olanaklara sahip gelişmiş ülkelere doğrudan; 2000'li yıllarda zamanla ülkeler arasındaki tıbbi cihaz, tedavi ve hizmet kalitesindeki farklılıkların azalması, internet teknolojisiyle bilgiye ulaşım kolaylığı, ulaşım imkânlarındaki artış ve tanıtım faaliyetlerindeki gelişmelerle maliyeti düşük gelişmekte olan ülkelere doğru kaymıştır. Bu hareketlilik, farklı ülkelerin farklı alanlarda sağlık turizmi hizmeti veren ülkeler arasında öne çıkmasına sebep olmuştur.

Sağlık Bakanlığı Sağlık turizmi koordinasyon kurulu SATURK (2020) raporuna göre, Türkiye'ye gelen bir hasta sadece tedavisi için 1500-100000 dolar arasında harcama yapmaktadır. Bu harcamaya konaklama, ulaşım gibi harcamaların da eklenmesiyle sağlık turizminin ülke ekonomisi için ne denli önemli olduğu görülmektedir. Sağlık turizmi, verilen sağlık hizmetinin dört mevsime yayılabilmesi, istihdam, yatırım ve ticarete yarattığı katma değer sebebiyle ülke ekonomisi ve kalkınmasında önemli bir yere sahiptir. Bu sebeple, bu çalışmada sağlık turizmi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır. Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak ekonomilerdeki pozitif ve negatif şok durumlarında sağlık turizmi ve ekonomik büyümenin birbirini nasıl etkilediği 2002:q2- 2020:q1 dönemleri arasındaki üçer aylık veriler kullanılarak, asimetrik etkilerin modele katıldığı Hatemi-J- Irandoust (2012) saklı eşbütünlük testi ve zamanla değişen asimetrik nedensellik analiziyle incelenmiştir. Özellikle ekonomilerde yaşanacak pozitif ve negatif şokların sağlık turizmi ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesi amacıyla geleneksel yöntemlerden farklı olarak asimetrik yöntemler tercih edilmiştir. Son dönemde yaşanan Covid 19 salgını da göstermiştir ki bu tür şok durumlarının dikkate alınması yaşanan etkilerin daha net anlaşılması açısından önemlidir. Türkiye'de sağlık turizmi ve ekonomik büyüme ilişkisinde asimetrik etkilerin modele katılarak incelendiği bir çalışmanın olmaması, çalışmanın literatüre katkısı olarak belirtilebilir.

Çalışmaya sağlık turizmi kavramının incelendiği ikinci bölümle devam edilecektir. Üçüncü bölüm, dünyada ve Türkiye'de sağlık turizmi konusunun ele alındığı bölümdür. Dördüncü bölümde, konuyla ilgili literatür sunulacak; beşinci bölümde ise, çalışmada kullanılan yöntem açıklanacaktır. Veri yapısı, analiz ve bulgular, altıncı bölümde sunulacak; çalışmaya sonuç bölümüyle devam edilecektir.

2. Sağlık Turizmi

Literatürde sağlık turizmiyle ilgili farklı tanımlamaların yapıldığı görülmektedir. Sağlık Bakanlığı Sağlık turizmi koordinasyon kurulu (SATURK) raporuna göre, sağlık turizmi bireyler tarafından hem tedavi ve rehabilite edici hem de sağlığı geliştirici hizmet almak için başka bir ülkeye yapılan ziyaretler olarak tanımlanmıştır. Özer & Songur (2012), sağlık turizmini sağlığın geliştirilmesi, korunması ve geri kazanılması amacıyla sağlık hizmetlerinin yanı sıra tatil unsurlarını da kapsayan seyahatler olarak tanımlamıştır. Aydın & Aydın (2015),

sağlık turizmini ikamet edilen yerden farklı bir ülkeye tıbbi (ameliyatlar, tanı ve tedavi gibi) veya tıbbi olmayan (sağlıklı yaşam ve bakım gibi) hizmetleri almak için yapılan seyahatler olarak ifade etmişlerdir. Arsezen vd. (2015), sağlık turizmini turistik özelliklerin yanı sıra sağlık hizmetlerinin ve tesislerin geliştirildiği turist çekmek amacıyla planlanmış girişim olarak tanımlamıştır.

Bu tanımlardan hareketle, sağlık turizmini sağlığın korunması, sürdürülmesi ve iyileştirilmesi amacıyla bireylerin yaşadıkları ülke dışında başka bir ülkeden tıbbi tedavi ve bakım hizmeti alması olarak tanımlayabiliriz. Sağlık turizmi, genel olarak 4 grup altında incelenmektedir: Bunlar, medikal turizm, termal turizm, ileri yaş turizmi, engelli ve rehabilitasyon turizmidir.

2.1. Medikal Turizm

Sağlık turizmi içerisinde tıbbi tedavi ve uygulamaları içeren faaliyetlerdir. Bu kapsamda göz, diş, ortopedi, kalp ve damar hastalıkları tedavisi ve cerrahisi, estetik ve plastik cerrahi, infertilite ve tüp bebek uygulamaları, kanser hastalıkları tedavisi, organ nakli gibi tüm tıbbi tedavi ve operasyonlar yer almaktadır. Bu grupta hizmet alan hastalar, tedavileri için gerek yüksek maliyet, gerek uzun bekleme süreleri, gerek hizmet kalitesi gerekse yapılacak işlemin niteliği nedeniyle kendi ülkeleri dışında başka bir ülkede tedavi olmak isteyebilirler. Hastaların bu ihtiyaçlarını karşılayabilmek için verilen sağlık turizmi faaliyeti, kamu kurumları, sağlık kuruluşları, konaklama merkezleri, sigorta kuruluşları, ulaşım hizmetleri gibi farklı kurumların koordineli olarak çalışmasını gerektiren oldukça kapsamlı bir süreci ifade eder. Medikal turizm kapsamında hizmet almak isteyen bireyler, bilgiye ulaşımın kolaylaştığı günümüzde ihtiyaç duyulan tedaviyi daha ucuza kaliteli bir şekilde alabilecekleri alternatifler arasından seçim yapabilmektedirler. Bu tedaviler, bazen hastanın kendisi bazen de anlaşmalı olunan sosyal güvenlik kurumu tarafından karşılanabilmektedir.

2.2. Termal Turizm

Termal turizm, bireylerin hastalıklardan korunmak, varolan rahatsızlıkları gidermek ve zindelik kazanmak amacıyla termal su kaynaklarından yararlandığı sağlık turizmi türüdür. Bu kapsamda klimatizm (iklim özelliklerinden yararlanılarak yapılan tedavi), balneoterapi (yeraltı suları, kaplıcalar gibi mineralli sularla yapılan tedavi), üvalizm (meyve ve sebzelerle kür şeklinde yapılan tedavi) gibi tedavi yöntemleri, sudan gelen iyilik anlamına gelen SPA, fiziksel ve ruhsal iyilik hali uygulamaları olan “Wellness” olarak ifade edilen iyi yaşam uygulamaları (yoga, detoks, egzersiz, dengeli beslenme, yosun terapi, çamur banyosu, masaj, aromaterapi gibi) yer almaktadır.

2.3. İleri Yaş Turizmi

Sağlık turizminin diğer bir kolu, ileri yaş turizmidir. Literatürde 3. yaş turizmi ya da yaşlı turizmi olarak da ifade edilen ileri yaş turizmi, orta yaş üstü kişilere hem ruhen hem de bedenen iyilik hali sağlayan uygulamaları, hastalıkların tedavisini ya da bakım ihtiyaçlarını kapsayan sağlık turizmi türüdür. Bu kapsamda verilen hizmetlere örnek olarak, sağlıklı yaşlı birey için iyi yaşam uygulamaları, hastalık durumunda ise iyileştirici tedavi, rehabilitasyon ve bakım uygulamaları verilebilir. Dünyada yaşlı nüfusunun artmasıyla birlikte sağlığı koruyucu

ve iyileştirici tedavi ve bakım uygulamalarını içeren ileri yaş turizmine olan talebin de artacağı düşünülmektedir.

2.4. Engelli ve Rehabilitasyon Turizmi

Engelli veya rehabilitasyon ihtiyacı duyan bireylere bedensel ve ruhsal sağlığın devamlılığı ve hastalıkların tedavisi için hizmet veren sağlık turizmi faaliyetidir.

Sağlık turizmi uygulamaları, ilgili faaliyet türündeki tedavi ve bakım uygulamalarının yanı sıra bu uygulamalara ek olarak dinlenme, eğlence ve konaklama imkânı da sunabilir (Bulut & Şengül, 2019: 53-54; Aydın, 2012: 92; SATURK, 2020: 2-27).

3. Dünyada ve Türkiye’de Sağlık Turizmi

Verilen sağlık turizmi hizmetiyle uluslararası alanda rekabet edebilen sağlık merkezlerinin artması, bilgiye kolay ulaşım, maliyet düşüklüğü, bekleme sürelerinin kısılması, hastalığa ve hasta tercihinine bağlı nedenlerle bireyler, uluslararası akreditasyona sahip merkezlerden ihtiyaç duyulan tedavi ve bakım hizmetini seçebilmektedir.

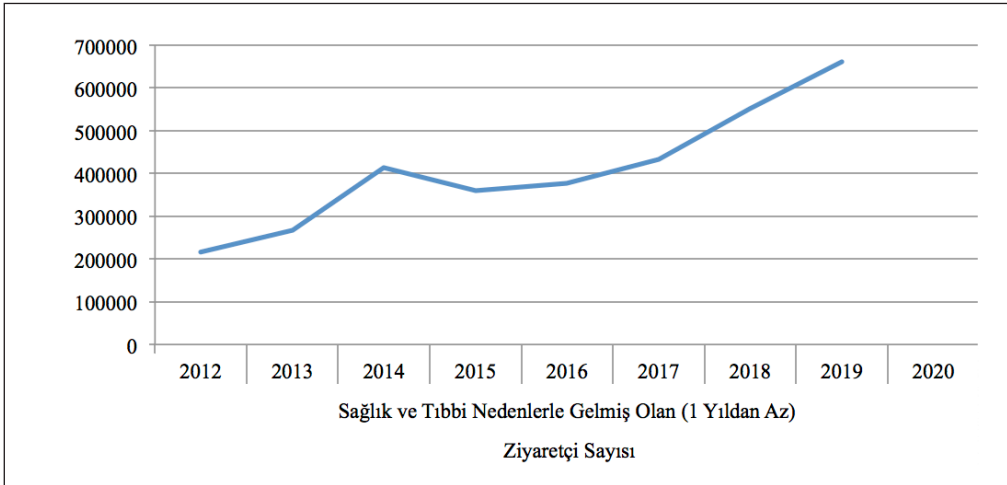
Artan sağlık turizmi hareketliliği, birçok ülkeyi farklı alanlarda öne çıkarmıştır. Dünyada sağlık turizminde ilgi çeken ülkelere bakıldığında ABD, Hindistan, Küba, Almanya, Türkiye, Meksika, Tayland, Singapur, Güney Kore, Belçika, Macaristan, Malezya’nın önde gelen ülkeler olduğu görülmektedir. En çok turist gönderen ülkeler ise, farklı sebeplerle sağlık turizminde hasta kaybı yaşamaktadır. Bu ülkeler, sağlık hizmeti ve personel yetersizliği yaşayan ülkeler (Somali, Sudan, Afganistan, Pakistan, Libya, Irak gibi), sağlık hizmetlerinin pahalı olduğu ülkeler (ABD, Avrupa’daki ülkeler), tedavi için uzun bekleme süreleri olan ülkeler, yaşlı nüfusa sahip ülkeler olarak sıralanabilir (Barca vd., 2013: 68-70). Ülke seçimlerinde kurumlar arası yapılan anlaşmalar, sosyal güvenlik kurumu anlaşmaları, yapılan tanıtım ve pazarlama faaliyetleri, hizmet kalitesi, vize muafiyetleri ve maliyet önemli olmaktadır. Ülkeler arasında yapılan uygulamalar açısından ciddi fiyat farklılıkları olabilmektedir. Bazı durumlarda %70-80’lere varan fiyat farklılıkları, kişilerin kendi ülkelerinden ziyade farklı ülkelere tedavi amaçlı seyahate etmelerine neden olmaktadır. Örneğin, kalp kapağı değişimi ameliyatının maliyeti, ABD’de 170000 \$, Meksika’da 28200 \$, Hindistan’da 9500 \$, Türkiye’de ise 17200 \$ olarak belirtilmektedir (Medicaltourism, 2020). Görüldüğü gibi, farklı uygulamalar her ülkede farklı fiyatlandırılmış olabilir. Bu durumda, sağlık turisti birçok alternatif arasından kendisine en uygun ülkeyi seçerek, sağlık turizmi faaliyetini gerçekleştirecektir.

Dünya sağlık turizmi destinasyonları arasında Türkiye önemli bir yere sahiptir. Türkiye’de sağlık turizmi, dünyadaki gelişmelere paralel bir şekilde son 15-20 yıl içinde gelişme göstermiş ve 2000’li yıllardan sonra sağlık turizmi kavramı farkındalığı oluşmaya başlamıştır. 2010 yılında Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü bünyesinde Sağlık turizmi birimi kurulmuş; 2011 yılında Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı ismini almıştır. 2015 yılında da Sağlık Turizmi Koordinasyon Kurulu SATURK kurulmuş ve faaliyet göstermeye başlamıştır. 10. Kalkınma planında Sağlık turizminin geliştirilmesi eylem planı oluşturulmuş; bu konuda sektörü geliştirici yatırımlar planlanmıştır. 2011 yılında Sağlık Bakanlığı tarafından yabancı hasta kayıt sistemi kullanılmaya başlanmıştır. Kültür ve Turizm Bakanlığının Türkiye Turizm Stratejisi 2023 planında da sağlık turizmi, öncelikli alanlar içinde belirtilmiştir.

Türkiye, uluslararası standartlarda verilen sağlık hizmeti, alanında uzman sağlık personeli, son teknolojik araçlarla donatılmış sağlık merkezleri, sağlığa verilen önem ve artan yatırımlar, birçok ülkeye göre maliyet avantajı, eşsiz doğal, tarihi ve kültürel zenginlikleri, iklim ve coğrafi konumuyla turistler tarafından tercih edilen sağlık turizmi merkezlerindedir (Barca vd., 2013: 71). Sağlık turizmi kapsamında tüm branşlarda tedaviler yapılmaktadır. Bununla birlikte verilen hizmetler içerisinde göz, diş tedavileri, kalp ve damar cerrahisi, estetik cerrahisi, üreme sağlığı ve radyoterapi konusunda öncelikli tercih edilen ülkeler arasında yer almaktadır (SATURK, 2020: 3).

Planlanan sağlık turizmi yatırımları, akredite olan kuruluş ve merkez sayısının artırılması, sağlık turizmi pazarındaki sigorta ve aracı kurumlarla yapılacak anlaşmalar, pazarlama ve tanıtım faaliyetleriyle sağlık turizmi alanındaki mevcut durumun daha da ileri bir seviyeye geleceği düşünülmektedir. Aşağıdaki grafik, Türkiye'ye yıllar itibariyle sağlık ve tıbbi nedenlerle gelen turist sayısını göstermektedir:

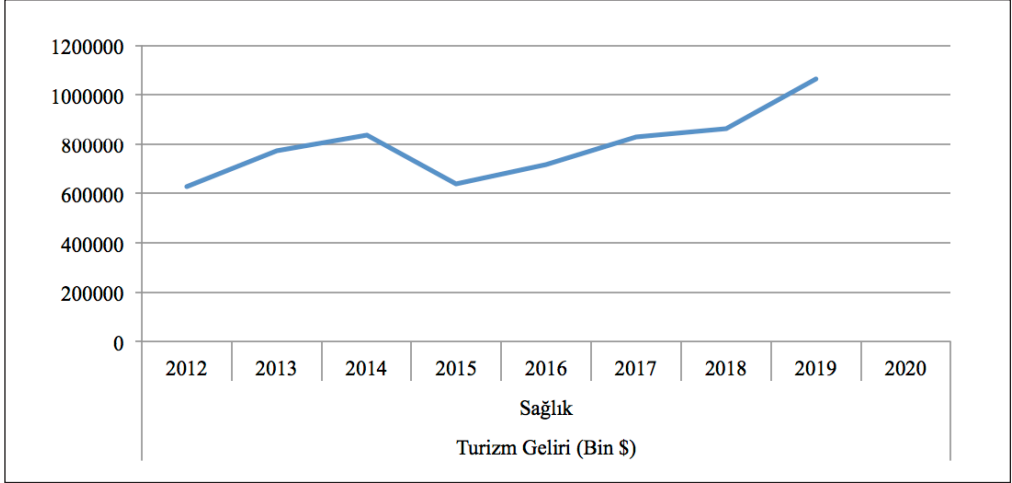
Şekil 1: Sağlık Turizmi Kapsamında Türkiye'ye Gelen Ziyaretçi Sayısı



Kaynak: www.tuik.gov.tr

Sağlık turizmi kapsamında gelen her turist, tedavi ve diğer hizmet uygulamaları, konaklama, ulaşım giderleri gibi sebeplerle önemli bir gelir kaynağıdır. Yapılan araştırmalar ortalama olarak bir sağlık turistinin 6000\$-9000\$ arasında harcama yaptığını göstermektedir (SATURK, 2020: 3). Bu rakam, gelen sağlık turisti sayısı dikkate alındığında ülke ekonomisi açısından oldukça önemli bir kaynak yaratmaktadır. Bu gelire sektörün yarattığı istihdam, yatırım ve ticari faaliyetler de eklenince sağlık turizminin ülke ekonomilerinin büyüme ve kalkınmasındaki etkisi daha iyi anlaşılabilir. Aşağıdaki grafik, 2012-2019 yılları arasında ülkemize sağlık amacıyla gelen turistlerden elde edilen sağlık turizmi gelirini göstermektedir.

Şekil 2: Sağlık Turizmi Geliri



Kaynak: www.tuik.gov.tr

Görüldüğü gibi 2015 yılında yaşanan düşüş haricinde hem sağlık turisti hem de sağlık turizmi gelirinde artış gözlenmektedir.

4. Literatür Taraması

Sağlık turizmi ile ilgili çalışmalar incelendiğinde, eserlerin çoğunluğunun sağlık turizmini ve yapısını açıklayan teorik çalışmalardan oluştuğu görülmektedir. Bu çalışmalardan Aydın (2012), Özsarı & Karatana (2013), Kantar & Işık (2014) sağlık turizmi ve Türkiye'deki sağlık turizmi konusunda değerlendirmeler yapmıştır. Aslanova (2013), sağlık turizmi ve sağlık turizmi hukuku konusunu incelemiştir. Özer & Sonğur (2012), sağlık turizminin Türkiye'deki ve dünyadaki durumunu ele almış, Türkiye'deki sağlık turizminin ekonomik boyutunu ortaya koymuştur. Edinsel & Adıgüzel (2014), Türkiye'deki sağlık turizmini son 5 senedeki gelişme durumunu da ortaya koyarak SWOT analizi ile incelemiştir. Barca vd. (2013) Türkiye'deki; Daştan (2014) Türkiye ve İzmir'deki sağlık turizminin durumunu Edinsel & Adıgüzel (2014)'ün çalışmasındaki gibi SWOT analiziyle ele almıştır. Böylelikle sağlık turizmi alanında Türkiye'nin güçlü, zayıf yönleri, karşılaştığı tehdit ve fırsatlar belirtilmiştir. Arsezen vd. (2015), sağlık turizmi açısından Antalya'daki hastaneleri sosyal ağ analiziyle inceleyerek, bu hastanelerin yenilikçi stratejileri uygulamadaki performanslarını araştırmışlardır. Aydın & Karamehmet Aydın (2015), sağlık turizmi ile ilgili pazarlama stratejilerini incelemiş; SWOT analiziyle sektör değerlendirmesi yaparak, sektörü geliştirecek önerilerde bulunmuşlardır. Gölpek Karababa (2017), Türkiye'deki sağlık turizminin durumunu ülke karşılaştırmaları ile birlikte inceleyerek, sağlık turizminin ekonomik yönünü ve potansiyelini ortaya koymaya çalışmıştır. Yıldırım & Bektaş (2018), sağlık turizmi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmaları incelerken; Burtan vd. (2019), sağlık turizmi ve ekonomi ilişkisini tümevarım yöntemiyle açıklamıştır. Bulut & Şengül (2019) çalışmalarında sağlık turizminin gelişimi, Türkiye'deki ve dünyadaki durumu konusunda saptamalar ve değerlendirmelerde bulunmuştur.

Literatürdeki son dönemli çalışmalarda sağlık turizminin ülke ekonomileri üzerindeki etkisinin ekonometrik modellerle incelendiği görülmektedir. Bu çalışmalardan Uçak (2016)'da sağlık turizmi ile sağlık sektöründeki büyüme arasındaki ilişki, 2004:q1-2015:q4 dönemi verileri kullanılarak Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik analizleriyle incelenmiş; sağlık sektöründeki büyümeden sağlık turizmine doğru nedensellik ilişkisi olduğu belirlenmiştir. Gündüz vd. (2019), sağlık turizmini etkileyen faktörleri yatay kesit verileri kullanarak çekim modeliyle incelemiş; sağlık hizmeti alan turist sayısının turistlerin kendi ülkelerinin GSYİH'sından pozitif yönde; kişi başı GSYİH'dan ve ülkeler arası uzaklıktan ise negatif yönde etkilendiğini saptamışlardır.

Sağlık turizmi ile ilgili uluslararası literatürde de teorik çalışmaların ağırlıklı olduğu görülmektedir (Bu çalışmalara Lagiewski & Myers (2008), Pourkhaghan vd. (2013), Connell (2016), Blazevic (2016), Melendez & Obra (2016), Zain vd.(2017), Beland & Zerzeczny (2018), Hyder vd. (2019), Kamassi vd. (2020) örnek verilebilir.). Uluslararası literatürde de kısıtlı sayıda ekonometrik çalışmanın olduğu görülmektedir. Bu çalışmalardan Aigbogun vd. (2013), Malezya'da sağlık turizmini etkileyen faktörleri çoklu regresyon ve ANOVA analizi kullanarak araştırmıştır. Sağlık turizminin belirlenen 6 faktör (Sağlık bakanlığı politikaları, turizm bakanlığı rolleri, sınırlar ve konsolosluklardaki işlemler, özel hastaneler ve diğer sağlık bakım hizmetlerinin durumu, dernek stratejileri ve acente hizmetleri) tarafından etkilendiği belirlenmiştir. Cheah & Abdul-Rahim (2014), Malezya'da ekonomik büyüme, sağlık ve turizm arasındaki ilişkiyi, 1981-2011 dönemi verilerini kullanarak ARDL sınır testi ve Granger nedensellik analiziyle incelemiştir. Çalışmada ekonomik gelişmeden sağlık sektöründeki gelişmeye ve turizmdeki gelişmeden sağlık sektöründeki gelişmeye doğru nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Tang (2015)'de, Malezya'daki sağlık turizminin ekonomik büyümeye etkisi büyüme modeli üzerinden incelenmiştir. Çalışmada eşbütünleşme analizi, hata düzeltme modeli ve Granger nedensellik analizi kullanılmıştır. Bulgular, sağlık turizminin ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Cheah & Abdul-Rahim (2018), Malezya, Singapur ve Tayland'da sağlık turizmi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1995-2016 dönemi yıllık verilerini kullanarak panel ARDL yöntemiyle incelemiş; değişkenler arasında kısa ve uzun dönemde anlamlı pozitif bir ilişki olduğunu saptamışlardır.

Sağlık turizmi üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde, teorik temelli çalışmalarda sağlık turizmi kavramının irdelendiği, dünyadaki uygulamaların sunulduğu ve ekonomi üzerine etkilerinin açıklanmaya çalışıldığı görülmektedir. Bu çalışmalarda daha çok durum analizi yapılarak mevcut durum ortaya konmuş ve kavramlar açıklanarak gelişme stratejileri belirlenmiştir. Sağlık turizmi kavramının bilinirliğinin ve farkındalığının artmasıyla sektörün etkilerini ortaya koyan ampirik çalışmaların da literatürde yer almaya başladığı görülmektedir. Bu çalışmaların çoğunda değişkenler arasındaki ilişkiler ortaya konmuş ve sağlık turizmini etkileyen faktörler belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan ampirik çalışmaların azlığı, bu alanda sektörün her açıdan incelendiği çalışmalara ihtiyacı arttırmaktadır. Özellikle, sağlık farkındalığının artması ve hastalık-hasta tedavisi sürecinden sağlığın-sağlıklı birey olmanın sürdürülebilirliğine yönelik yaklaşıma dönüşümle birlikte sağlık turizmine yönelik ülke stratejilerinin de değiştiği görülmektedir.

Bütüncül insan sağlığına yönelik (mental, fiziksel, ruhsal vb.) sağlık faaliyetlerinin farklı destinasyon olanakları sunan turizm ile entegrasyonu sağlık turisti çekme potansiyelini yıldan

yıla artırmaktadır. Bu sebeple hem sağlık hem de turizm faaliyetlerinin bir arada gerçekleştiği sağlık turizminin ülke ekonomilerinde yarattığı katma değerini farklı açılardan incelenmesi gerektiği görülmektedir. Özellikle, 2020 yılında yaşanan Covid 19 salgını sağlık turizmindeki bu araştırmaların sadece olağan durumlar için değil, her durumda yapılması gerektiğini göstermektedir. Bu amaçla, çalışmada Türkiye'deki sağlık turizmi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, asimetrik etkileri modele katan Hatemi J- Irandoust (2012) saklı eşbütünleşme testi ve zamanla değişen asimetrik nedensellik testi ile incelenmek istenmiştir. Bu çalışmayla hem pozitif hem de negatif şok durumlarında ekonomilerdeki sağlık turizmi ve ekonomik büyüme ilişkisi ortaya konmaya çalışılacaktır. Bu konuda literatürde asimetrik etkileri modele katan herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışmanın kullanılan ekonometrik yöntem ve elde edilen bulgular açısından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

5. Yöntem

Çalışmada saklı eşbütünleşme ilişkisinin araştırılmasında kullanılan Hatemi J- Irandoust (2012) eşbütünleşme testi, Granger & Yoon (2002) saklı eşbütünleşme test prosedürüne dayanan ve pozitif ve negatif bileşenleri dikkate alarak çok değişkenli uzun dönem ilişkinin araştırılmasında Johansen temelli yaklaşım kullanan bir yöntemdir. Bu yöntemde, eşbütünleşme ilişkisi için incelenen serilerin, aşağıdaki gibi tanımlanan rassal gidiş süreci izlediği varsayılır:

$$X_t = X_{t-1} + e_t = X_0 + \sum_{i=1}^t e_i \quad (1)$$

$$Y_t = Y_{t-1} + u_t = Y_0 + \sum_{i=1}^t u_i \quad (2)$$

Modellerdeki X_0 ve Y_0 başlangıç değerleri, $\sum_{i=1}^t e_i$ ve $\sum_{i=1}^t u_i$ ise hata terimleri toplamıdır. Granger & Yoon (2002), şok olarak tanımlanan hata terimlerini, pozitif ve negatif şok olarak ayırmış ve şokları $e_i^+ = \max(e_i, 0)$, $e_i^- = \min(e_i, 0)$, $u_i^+ = \max(u_i, 0)$, $u_i^- = \min(u_i, 0)$ olarak tanımlamıştır. Bu tanımlamadan hareketle,

$$e_i = e_i^+ + e_i^- \quad (3)$$

$$u_i = u_i^+ + u_i^- \quad (4)$$

olarak elde edilen hata terimleri, model (1) ve (2)'de yerine yazılarak aşağıdaki süreç elde edilmiştir:

$$X_t = X_{t-1} + e_t = X_0 + \sum_{i=1}^t e_i^+ + \sum_{i=1}^t e_i^- \quad (5)$$

$$Y_t = Y_{t-1} + u_t = Y_0 + \sum_{i=1}^t u_i^+ + \sum_{i=1}^t u_i^- \quad (6)$$

Pozitif ve negatif kümülatif hata terimleriyle,

$$X_t^+ = \sum_{i=1}^t e_i^+ \quad (7)$$

$$X_t^- = \sum_{i=1}^t e_i^- \quad (8)$$

$$Y_t^+ = \sum_{i=1}^t u_i^+ \quad (9)$$

$$Y_t^- = \sum_{i=1}^t u_i^- \quad (10)$$

olarak elde edilen değişkenler, model (5) ve (6)'da yerine yazılarak,

$$X_t = X_0 + X_t^+ + X_t^- \quad (11)$$

$$Y_t = Y_0 + Y_t^+ + Y_t^- \quad (12)$$

biçiminde tanımlanır. Buradan hareketle, değişkenlerin ilk farkları oluşturulur: $\Delta X_t^+ = e_t^+$, $\Delta X_t^- = e_t^-$, $\Delta Y_t^+ = u_t^+$, $\Delta Y_t^- = u_t^-$

İlk farklardan yararlanılarak, incelenen dönem için, bütün negatif ve pozitif değişkenlerin kümülatif toplamları hesaplanır: $X_t^+ = \sum \Delta X_t^+$, $X_t^- = \sum \Delta X_t^-$, $Y_t^+ = \sum \Delta Y_t^+$, $Y_t^- = \sum \Delta Y_t^-$

Sonuç olarak, elde edilen bileşenler arasında eşbütünlük ilişkisi varsa, saklı eşbütünlüğün olduğu ifade edilir (Hatemi J-Irandoust, 2012: 373).

Zamanla değişen nedensellik testi, Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik test yöntemi kullanılarak geliştirilmiş bir testtir. Hatemi J (2012) testi ise, Granger & Yoon (2002)'de tanımlanan asimetrik şoklar üzerine tanımlanmıştır. Nedensellik ilişkisi için yukarıdaki (1)-(12) arasındaki denklemler kullanılarak oluşturulan pozitif ve negatif bileşenlerden yararlanılarak,

$$Z_t^+ = X_t^+, Y_t^+ \quad (13)$$

$$Z_t^- = X_t^-, Y_t^- \quad (14)$$

değerleri elde edilir. Pozitif şoklar arasındaki nedensellik ilişkisi VAR modeli yapısında,

$$Z_t^+ = \mu + A_1 Z_{t-1}^+ + \dots + A_p Z_{t-p}^+ + w_t^+ \quad (15)$$

biçiminde tanımlanır. Negatif şoklar için ise,

$$Z_t^- = \mu + A_1 Z_{t-1}^- + \dots + A_p Z_{t-p}^- + w_t^- \quad (16)$$

modeli tahmin edilir. Zamanla değişen asimetrik nedensellik testi, değişkenler arasında incelenen nedensellik ilişkisinin zaman içinde sabit olmadığı, farklı zamanlarda bu etkinin değişebileceği düşüncesi üzerine kurulmuştur ve bu testin uygulamasında da Hatemi J (2012) asimetrik nedensellik prensibi kullanılmıştır.

Zamanla değişen nedensellik testinde, bir alt örneklem seçilerek nedensellik analizinin incelenmesinde kullanılan istatistikler elde edilir. Bu istatistikler, Bootstrap kritik değerleriyle normalleştirilerek, elde edilen değerler grafik üzerinde gösterilir. Çizilen grafikte, 1 doğrusu nedensellik ilişkisi için değerlendirmede kullanılan eşik değeri olarak kabul edilir. Değerlerin 1 değerini aşması durumunda değişkenler arasında zamanla değişen asimetrik nedensellik ilişkisinin olduğu belirtilir (Yılancı & Bozoklu, 2014: 214-216) .

6. Veri Yapısı, Analiz ve Bulgular

Çalışmada sağlık turizmi ve ekonomik büyüme ilişkisini incelemek için 2002:q2-2020:q1 dönemleri arasındaki üçer aylık veriler kullanılmıştır. Sağlık turizmi gelirleri Türkiye İstatistik Kurumu veri tabanından, Ekonomik büyüme verileri ise, OECD veri tabanından alınmıştır. Her iki seri de bir önceki döneme göre hesaplanmış büyüme serileridir. Sağlık turizmi gelirleri büyüme oranı değişkeni mevsimsel etkilerden arındırılmıştır. Aşağıdaki tabloda değişkenlerin açıklaması yer almaktadır:

Tablo 1: Değişkenlerin Açıklaması

Değişkenler	Kısaltma	Açıklama	Kaynak
Sağlık turizmi gelirleri büyüme oranı (Mevsimsel etkilerden arındırılmış)	STBO	Önceki döneme göre % değişim	TUIK
Ekonomik büyüme oranı	EBO	Önceki döneme göre % değişim	OECD

Kaynak: www.tuik.gov.tr; www.oecd.org

Sağlık turizmi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenirken asimetrik etkilerin etkisini ortaya koyan saklı eşbütünleşme ve zamanla değişen asimetrik nedensellik analizi uygulanmıştır. Bu amaçla, pozitif ve negatif şok durumlarındaki etkileri ortaya çıkarabilmek için seriler pozitif ve negatif bileşenlere ayrılarak analizler yapılmıştır. Çalışmada kullanılacak STBO⁺ ve EBO⁺, sağlık turizmi ve ekonomik büyüme değişkenlerinin pozitif bileşenlerini; STBO⁻ ve EBO⁻ ise, negatif bileşenlerini ifade etmektedir.

Eşbütünleşme ve nedensellik analizi öncesinde değişkenlere birim kök analizi yapılmış ve bütünleme mertebeleri belirlenmiştir.

Tablo 2: Birim Kök Analizi Sonuçları

Değişkenler**	ADF testi		Phillips Perron		Sonuç
	Düzye	Fark	Düzye	Fark	
STBO ⁺	-2.356530 (0.3985)	-11.10486* (0.0001)	-2.234665 (0.4633)	-10.77641* (0.0001)	I(1)
STBO ⁻	-1.895568 (0.6461)	-11.47333* (0.0001)	-2.441338 (0.3558)	-11.19410* (0.0001)	I(1)
EBO ⁺	-2.377784 (0.3878)	-10.43856* 0.0001	-2.212889 (0.4751)	-11.07354* (0.0001)	I(1)
EBO ⁻	-2.143476 (0.5129)	-10.35271* (0.0001)	-1.912220 (0.6378)	-10.39520* (0.0001)	I(1)

*, % 5 hata payına göre birim kökün varlığını ileri süren sıfır hipotezinin reddedildiğini ifade eder. Parantez içindeki değerler, prob. değerleridir.

**, Değişkenlerin birim kök analizinde hem negatif hem de pozitif bileşenler için düzey değerlerde yığılımlı ve trendli model kullanılmıştır.

Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) ve Phillips Perron (PP) testleri sonucunda serilerin birinci mertebeden bütünlenen seriler olduğu belirlenmiştir. Hatemi J- Irandoust (2012) Saklı eşbütünleşme testi, değişkenlerin pozitif ve negatif şok durumundaki uzun dönem ilişkisini araştırmak için Johansen eşbütünleşme test prosedürü üzerine temellenmiştir. Bu amaçla, değişkenlerin bileşenleri arasındaki her bir farklı durum için hata terimi varsayımlarını sağlayan (otokorelasyonsuz ve sabit varyanslı) uygun gecikme uzunluğundaki kısıtsız VAR modeli tahmin edilmiş, bu model üzerinden eşbütünleşme ilişkisi incelenmiştir. Pozitif ve negatif

bileşenler arasındaki uzun dönem ilişkisinin incelenmesi için Pantula testine göre eşbütünleşme denklemi olarak Model 2'nin uygun model olduğu belirlenmiştir. İz ve Maksimum özdeğer istatistiklerine göre tüm farklı durumlar için 1 eşbütünleşme ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Hatemi J- Irandoust (2012) saklı eşbütünleşme testi sonucu her bir asimetrik durum için elde edilen normalleştirilmiş denklemler de aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Tablo 3: Hatemi J- Irandoust (2012) Saklı Eşbütünleşme Testi Sonuçları

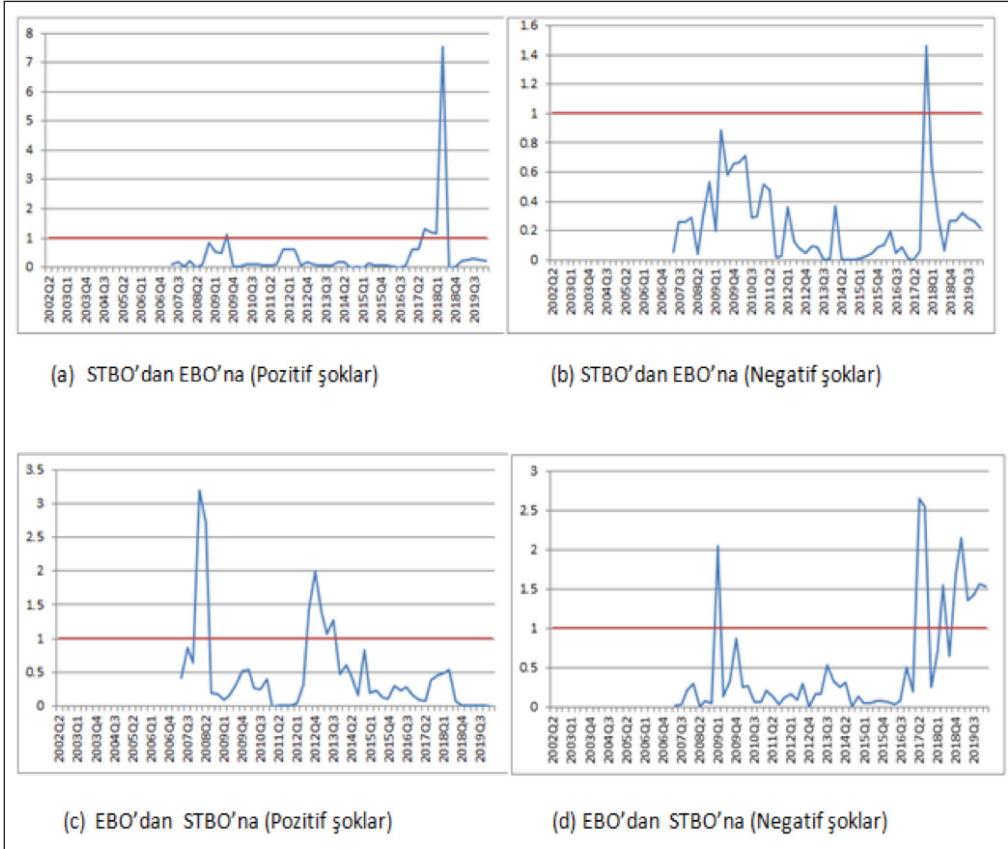
İncelenen İlişki	Sıfır Hipotezi	İz İstatistiği	Prob.	Maksimum Özdeğer ist.	Prob.	Eşbütünleşme denklemi**
EBO ⁺ - STBO ⁺	Ho:r=0 EB. İlişkisi yok	34.3432*	0.0003	28.5061*	0.0003	EBO ⁺ =-26.1369+ 0.167978*STBO ⁺
	Ho:r=1 Bir tane EB. ilişkisi var	5.83713	0.2037	5.8371	0.2037	
EBO ⁻ - STBO ⁻	Ho:r=0 EB. İlişkisi yok	36.2177*	0.0001	32.9879*	0.0000	EBO ⁻ = 29.3484+ 0.161634*STBO ⁻
	Ho:r=1 Bir tane EB. ilişkisi var	3.22986	0.5386	3.2298	0.5386	
EBO ⁺ - STBO ⁻	Ho:r=0 EB. İlişkisi yok	38.4924*	0.0001	33.8977*	0.0000	EBO ⁺ = -19.6801- 0.152937*STBO ⁻
	Ho:r=1 Bir tane EB. ilişkisi var	4.59474	0.3308	4.5947	0.3308	
EBO ⁻ - STBO ⁺	Ho:r=0 EB. İlişkisi yok	46.5383*	0.0000	43.7820*	0.0000	EBO ⁻ = 39.4563- 0.176332*STBO ⁺
	Ho:r=1 Bir tane EB. ilişkisi var	2.75633	0.6272	2.7563	0.6272	

*. Eşbütünleşme (EB) ilişkisinin olmadığını yani r=0 olduğunu ileri süren sıfır hipotezinin reddedildiğini ifade eder.
**, Modeller, Pantula testine göre değerlendirildiğinde, eşbütünleşme denkleminde yığılımlı trendsiz modelin (Model 2) uygun olduğu belirlenmiştir.

Hatemi J- Irandoust (2012) saklı eşbütünleşme testine göre, değişkenler arasında pozitif ve negatif şok yaşandığı dönemlerde uzun dönem ilişki olduğu belirlenmiştir. Bulgulara göre, sağlık turizmindeki pozitif şok, ekonomik büyümedeki pozitif şok üzerinde olumlu bir etki yaratmakta; sağlık turizmi büyümesindeki 1 birimlik artış, ekonomik büyümeyi 0.167978 birim arttırmaktadır. Benzer şekilde, sağlık turizmi büyümesindeki negatif şok, ekonomik büyümedeki negatif şokları arttırıcı bir etki göstermektedir. Bu durumda sağlık turizmi büyümesindeki negatif şoklardaki 1 birimlik artış, ekonomik büyümedeki negatif şokları 0.161634 birim arttırmaktadır. Bununla birlikte, sağlık turizmine ait negatif bir şok durumu, ekonomik büyümedeki pozitif şokları azaltıcı bir etki gösterecek; sağlık turizmindeki negatif şoklardaki 1 birimlik artış, ekonomik büyümedeki pozitif şokları 0.152937 birim azaltacaktır. Sağlık turizmindeki pozitif şok ise, ekonomik büyümedeki negatif şok üzerinde negatif bir etki gösterecek; sağlık turizmi büyümesindeki 1 birimlik artış, ekonomik büyümedeki negatif şok durumunu 0.176332 birim azaltacaktır.

Sağlık turizmi büyüme oranıyla ekonomik büyüme oranı arasındaki saklı eşbütünleşme analizinin yanı sıra değişkenler arasında nedensellik ilişkisi olup olmadığı incelenmek istenmiş; bu amaçla, pozitif ve negatif şok durumunda nedensellik ilişkisinin zaman içerisinde değişebileceği düşüncesi üzerine temellenmiş zamanla değişen asimetrik nedensellik analizi kullanılmıştır. Zamanla değişen asimetrik nedensellik analizi, bir alt gözlem grubu kullanılarak tahmin edilen Hatemi-J asimetrik nedensellik analizine dayanır. Çalışmada sağlık turizmi büyüme oranı ve ekonomik büyüme oranı değişkenleri kullanılarak, zamanla değişen asimetrik nedensellik analizi uygulanmış, sonuçları aşağıdaki şekilde sunulmuştur:

Şekil 3: Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Analizi Sonuçları



Grafiklerde 1 değeri, nedensellik analizinin değerlendirilmesinde kullanılan bir eşik değeridir. Bootstrap kritik değerleriyle normalleştirilerek elde edilen değerlerin eşik değerini aştığı durumlarda nedensellik ilişkisinden bahsedilebilir. (a) ve (b)'de gösterilen grafikler, sağlık turizmindeki büyüme oranından ekonomik büyüme oranına; (c) ve (d) ise, ekonomik büyüme oranından sağlık turizmi büyüme oranına doğru olan nedenselliği göstermektedir. İlk grafik incelendiğinde, sağlık turizmindeki pozitif gelişmeler, 2009 yılının 2. çeyreğinde

ve 2017:q2-2018:q2 dönemlerinde ekonomik büyümenin pozitif şokları üzerinde etkili olmuştur. İkinci grafikte, 2017:q3-2017:q4 dönemlerinde sağlık turizmindeki negatif şokların ekonomik büyümedeki negatif şokların nedeni olduğu belirlenmiştir. Üçüncü grafik, pozitif şok durumlarında ekonomik büyümeden sağlık turizmine doğru olan nedenselliği göstermektedir. Grafığe göre, 2007:q3-2008:q3 dönemleri ile 2012:q2-2013:q3 dönemlerinde ekonomik büyümedeki pozitif şoklar ya da gelişmeler sağlık turizmi büyümesindeki pozitif şokları ya da gelişmeyi etkilemiştir. Bu dönemlerde ekonomik büyüme ile sağlık turizmi arasında asimetric nedensellik ilişkisi mevcuttur. Dördüncü grafik, 2008:q4-2009:q1 ile 2017:q2-2017:q4, 2018:q2-2018:q3, 2018:q3-2020:q1 dönemlerinde yaşanan ekonomik büyümedeki negatif şokların sağlık turizminin negatif şokları üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

7. Sonuç

Sağlık ve turizm sektörlerinin bir araya geldiği sağlık turizmi, öncelikli amacın sağlığın sürdürülmesi, geliştirmesi, hastalıkların tedavisi ve rehabilitasyonu olduğu turizm faaliyeti olarak ifade edilebilir. Bu kapsamda medikal turizm, termal turizm, ileri yaş turizmi, engelli ve rehabilitasyon turizmi yer almaktadır.

Medikal turizm, bireylerin tamamıyla tıbbi tanı ve tedavi amacıyla yaptıkları seyahatleri kapsamaktadır. Son yıllarda sağlık turistleri, gelişmiş bilgi teknolojilerini kullanarak, ülkeler arasındaki tanı ve tedavide kullanılan teknolojik cihaz ve yetişmiş personel farklılıklarının azalması, maliyet, hizmet kalitesi, bekleme süreleri gibi farklı kriterleri göz önünde bulundurarak çeşitli alternatifler arasından kendileri için en uygun sağlık turizmi merkezini seçebilmektedir. Termal turizm, fiziksel ve ruhsal zindelik sağlamak, sağlığı korumak, hastalıkların tedavisi için sıcak su kaynakları ve doğal zenginliklerin kullanılması olarak ifade edilebilir. Bu grupta sıcak su kaplıcaları, SPA ve iyi yaşam aktiviteleri (masaj, aroma veya yosun terapiler, çamur banyoları gibi) yer almaktadır. İleri yaş turizmi, orta yaş üstü bireylerin sayısının dünya genelinde artmasıyla daha fazla önemi artan sağlık turizmi faaliyetidir. Bu grupta yer alan hizmetler, sağlıklı ileri yaşlı bireylerin fiziksel ve ruhsal sağlıklarını koruyucu aktiviteleri, hastalık durumlarında da tedavi ve bakım hizmetlerini içeren hizmetleri kapsamaktadır. Engelli ve rehabilitasyon turizmi ise, engelli veya herhangi bir rehabilitasyon ihtiyacı olan bireylerin yararlandığı hizmetleri içeren sağlık turizmi türüdür. Bu kapsamda fizik tedaviler, egzersizler, bakım gibi sağlığı geliştirici ve iyileştirici faaliyetler yer alabilir.

Dünya sağlık turizmi pazarında sağlık turistlerinin, farklı sebeplerle tercih ettiği ülkeler arasında ilk sıralarda ABD, Hindistan, Küba, Almanya, Türkiye, Meksika, Tayland, Singapur, Güney Kore, Belçika, Macaristan, Malezya gelmektedir. Türkiye'nin dünya sağlık turizmi pazarında önemli bir ülke olmasında etkili olan faktörler, uluslararası akreditasyona sahip ve yüksek standartlarda hizmet veren sağlık kuruluşlarının sayısının artması, yetişmiş ve donanımlı sağlık personeli, maliyet avantajı, vize muafiyetleri, ulaşım ağındaki gelişmeler, doğal ve tarihi zenginlikler olarak belirtilebilir.

Sağlık turizmi, tanı, tedavi, konaklama ve ulaşım için sağladığı katkının yanı sıra yapılan yatırımlar ve istihdam olanaklarıyla da ekonomilere katma değer yaratmaktadır. Bu sebeple, sağlık turizmi, sektörde yaşanan hızlı büyümeyle birlikte ülkelerin ekonomileri için büyüme kaynağı olma potansiyeline sahiptir. Bu çalışmada sağlık turizmi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu çalışmada dünya genelinde yaşanan küresel salgının

da etkisiyle literatürde yer alan çalışmalardan farklı olarak, sektördeki olumlu (pozitif şoklar) ve olumsuz gelişmelerin (negatif şoklar) birbirini nasıl etkilediği araştırılmak istenmiştir. Bu amaçla, 2002:q2- 2020:q1 dönemleri arasındaki üçer aylık veriler kullanılarak asimetrik etkileri dikkate alan Hatemi-J-Irandoust (2012) saklı eşbütünleşme testi ve zamanla değişen asimetrik nedensellik analiziyle değişkenler arasındaki ilişki incelenmiştir.

Hatemi-J-Irandoust (2012) saklı eşbütünleşme testine göre, sağlık turizmindeki olumlu hareketler ekonomik büyümenin olduğu refah dönemlerinde 0.167978 birimlik pozitif yönlü bir etkiye sebep olmaktadır. Sağlık turizminde yaşanacak negatif durumlar ise, ekonomik büyümedeki negatif şokları arttıracak şekilde 0.161634 birimlik bir etki oluşturmaktadır. Sağlık turizminde yaşanacak olumsuz durumlar ise, ekonomik büyümedeki gelişmeleri azaltıcı yönde etki etmekte ve bu etki, 0.152937 birim olmaktadır. Bununla birlikte, sağlık turizmindeki pozitif gelişmelerin ekonomik büyümedeki negatif durumları azalttığı ve bu etkinin 0.176332 birim olduğu belirlenmiştir. Bulgular göstermektedir ki, sağlık turizmi ve ekonomik büyüme birbirini yakından etkilemekte ve bu etki, pozitif ve negatif durumlarda farklı ortaya çıkmaktadır.

Zamanla değişen asimetrik nedensellik analizi sonucuna göre, grafikler incelendiğinde sağlık turizmindeki pozitif gelişmeler, 2009 yılının 2. çeyreğinde ve 2017:q2-2018:q2 dönemlerinde ekonomik büyümenin pozitif şokları üzerinde etkili olmuştur. Ayrıca 2017:q3-2017:q4 dönemlerinde ise, sağlık turizmindeki negatif şokların ekonomik büyümedeki negatif şokların nedeni olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, 2007:q3-2008:q3 dönemleri ile 2012:q2-2013:q3 dönemlerinde ekonomik büyümedeki pozitif şoklar sağlık turizmi büyümesini olumlu yönde etkilemektedir. Benzer şekilde, 2008:q4-2009:q1 ile 2017:q2-2017:q4, 2018:q2-2018:q3, 2018:q3-2020:q1 dönemlerinde ise, ekonomik büyümedeki negatif şoklar, sağlık turizminde ortaya çıkan negatif şoklar üzerinde etkili olmuştur.

Analiz sonucunda, hem pozitif şok hem de negatif şok durumunda değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğu belirlenmiş; bu ilişkinin asimetrik duruma göre farklılaştığı görülmüştür. Bununla birlikte, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin negatif ve pozitif şok durumunda aynı olmadığı, zaman içinde değişkenlik gösterdiği tespit edilmiştir. Bu alanda yapılan çalışmaların yetersizliği ve daha önce literatürde bu konuda asimetrik ilişkinin incelenmemiş olması, elde edilen bulguların tam anlamıyla karşılaştırılmasını engellemektedir. Bununla birlikte, Cheah & Abdul-Rahim (2018) tarafından yapılan çalışmada da benzer verilerin kullanıldığı görülmektedir. Elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, asimetrik etkilerin göz önüne alınmadığı durumda da değişkenlerin ilişkili olduğu belirlenmiştir.

Yapılan çalışma, sağlık turizmi ve ekonomik büyümenin birbiriyle ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu ilişki, her dönemde sabit değildir. Özellikle, ekonomilerde ya da sektörde yaşanan pozitif ve negatif şok durumlarında etkiler, farklı biçimlerde ortaya çıkmaktadır. Bu sebeple, ekonomilerde yaşanan şok durumlarının dikkate alınmadan analizlerin yapılmasının sapmalı sonuçlara sebep olabileceği göz ardı edilmemelidir. Çalışmanın bulguları, sağlık turizmindeki gelişmelerin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkileri olduğunu, sağlık turizmindeki küçülmenin de ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyeceğini göstermektedir. Sağlık turizmi, turizm sektörü içerisinde faaliyetleri tüm seneye yayılabilen ve sürekli gelir sağlayan bir sektördür. Bu alanda yapılacak yatırımlar, yaratacağı katma değerle birlikte ülke ekonomileri üzerinde büyüme ve kalkınmaya sebep olacaktır.

2020 yılı itibariyle dünya genelinde yaşanan pandemi nedeniyle sınırların kapatılması ve uçuşların durdurulması, turizm faaliyetlerini dolayısıyla sağlık turizmini de yakından etkilemiştir. Bu sebeple, salgın döneminde dünya genelinde sağlık turisti sayısı ve gelirlerinde azalma olacağı beklenmektedir. Bu süreçte, normal şartların yanı sıra salgın ve afetler gibi acil durumlarda da sağlık hizmetlerine, tıbbi cihaz ve tedavi olanaklarına ulaşmanın önemi artmıştır. Bu sebeple, sağlık alanında yapılacak yatırımların (tıbbi ya da yardımcı ekipman üretimi, teknolojik cihazlarla donatılmış hastaneler, yetişmiş insan gücü) ve kolay ulaşım ağlarıyla desteklenecek sağlık turizmi merkezlerinin küresel salgın, afet gibi acil durumlarda da ülke ekonomilerinin sağlık turizmi alanında ilerlemelerine katkı sağlayacağı söylenebilir.

Sağlık turizmini etkileyen her türlü yatırım, uzun vadeli olarak ekonomilere katkı sağlamaya devam edecektir. Bu sebeple, hem pozitif şok durumlarında (olumlu gelişmelerin yaşandığı dönemler) hem de negatif şok durumlarında (salgın, afet gibi) sağlık turizminin ilerleme kaydetmesi ve dolayısıyla ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği için her duruma uygun ya da dönüştürülebilir sağlık merkezlerinin ekonomiye kazandırılması gerekmektedir. Merkez sayısındaki artışa ek olarak, sektörde çalışacak donanımlı sağlık turizmi personeli sayısının ve akredite olmuş kurum sayısının artırılması, ulaşım ve vize kolaylığı, ülkeler arası ve sigorta kurumlarıyla yapılacak anlaşmalar, Türkiye’yi sağlık turizminin en önemli merkezleri arasında ön sıralara taşıyacak ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin gerçekleşmesini sağlayacaktır.

Kaynakça

- Aıgbogun, O., Yassin, S. N. & Shoukat, Z. (2013). A model for accelerating the growth of health care tourism in Malaysia. *Journal of Business and Economics*, 4(2), 169-179.
- Arseven Otamış, A. & Yüzbaşıoğlu, N. (2015). Medikal turizm sektöründe küresel işbirliği, yenilikçilik ve büyüme: Antalya Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*. 7(3). 173-192.
- Aslanova, K. (2013). Türkiye’de sağlık turizmi ve sağlık turizmi hukuku. *AVRASYA Uluslararası Araştırmalar Dergisi*. 2(3), 129-145.
- Aydın, G. & Karamehmet Aydın, B. (2015). Dünyada ve Türkiye’de sağlık turizmi pazarlama uygulamaları ve karşılaştırmalı durum analizi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 16, 1-21.
- Aydın, O. (2012). Türkiye’de alternatif bir turizm; sağlık turizmi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomi’k Araştırmalar Dergisi*, 14(23): 91-96.
- Barca, M., Akdeve, E. & Gedik Balay, İ. (2013). Türkiye sağlık turizm sektörünün analizi ve strateji önerileri. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 64-92.
- Beland, D. & Zarzeczny, A. (2018). Medical tourism and national health care systems: An institutionalist research agenda. *Globalization and Health* 14-68.
- Blazevic, O. (2016). Health tourism and “smart specialisation”. *UTMS Journal of Economics*, 7 (1), 85-95.
- Bulut, A. & Şengül, H. (2019). Dünyada ve Türkiye’de sağlık turizmi. *Yönetim, Ekonomi ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 45-62.
- Burtan Doğan, B. & Aslan, A. (2019). Türkiye’de sağlık turizminin mevcut durumu ve ülke ekonomisine katkıları. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 390-418.
- Cheah, C. F. & Abdul-Rahim, A. S. (2014). Tourism, health and income in Malaysia. *SHS Web of Conferences*, 12, 01039 (2014).

- Cheah, C. F. & Abdul-Rahim, A. S. (2018). Relationship between health care and tourism sectors to economic growth: The case of Malaysia, Singapore and Thailand. *Pertanika Journals Social Sciences & Humanities*, 26 (2), 1203 – 1214.
- Connell, J. (2016). Reducing the scale? From global images to border crossings in medical tourism. *Global Networks*, 16(4), 531–550.
- Daştan, İ. (2014). Türkiye’de sağlık turizmi: Türkiye ve özelinde İzmir’de sağlık turizminin mevcut durum analizi ve strateji önerileri. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(10),143-163.
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators of autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Society*, 75, 427–431.
- Edinsel, S. & Adıgüzel, O. (2014). Türkiye’nin sağlık turizmi açısından son beş yıldaki dünya ülkeleri içindeki konumu ve gelişmeleri. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 167-190.
- Gölpek Karababa, A. (2017). Türkiye’de sağlık turizminin ekonomik yönü. *Türk Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 2 (1), 58-69.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross spectral methods. *Econometrica*, 37, 424-438.
- Granger, C.W. & Yoon, G. (2002). Hidden cointegration. Department of Economics Working Paper, University of California, San Diego. No:2002-02.
- Gündüz, F. F., Gündüz, S. & Yavuz, H. B. (2019). Türkiye’nin sağlık turizmi talebini etkileyen faktörlerin analizi: Çekim modeli yaklaşımı. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17, 717-739.
- Hatemi-J, A. (2012). Asymmetric causality tests with an application. *Empirical Economics*, 43, 447–456.
- Hatemi-J, A. & Irandoust, M. (2012). Asymmetric interaction between government spending and terms of trade volatility. New evidence from hidden cointegration technique. *Journal of Economic Studies*, 39(3), 368-378.
- Hyder, A. S., Rydback, M., Borg, E. & Osarenkhoe, A. (2019). Medical tourism in emerging markets: The role of trust, networks, and word-of-mouth. *Health Marketing Quarterly*, 36(3), 203-219.
- Kamassi, A., Abd Manaf, N. H. & Omar, A. (2020). The identity and role of stakeholders in the medical tourism industry: state of the art. *Tourism Review*, 75(3), 559-574.
- Kantar, G. & Işık, E. (2014). Türkiye’de sağlık turizmi. *Sağlık Akademisyenleri Dergisi*, 1(1), 15-20.
- Lagiewski, R. & Myers, W. (2008). Medical tourism: Perspectives and applications for destination development. RIT Scholar Works. <https://scholarworks.rit.edu/other/683>.
- Medical Tourism, (2020). (Erişim Tarihi: 06.08.2020) <https://www.medicaltourism.com/compare-prices>.
- OECD, (2020). (Erişim Tarihi: 07.08.2020) www.oecd.org.
- Özer, Ö. & Songur, C. (2012). Türkiye’nin dünya sağlık turizmindeki yeri ve ekonomik boyutu. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(7), 69-81.
- Özsarı, S. H. & Karatana, Ö. (2013). Sağlık turizmi açısından Türkiye’nin durumu. *J Kartal TR*, 24(2), 136-144.
- Padilla-Meléndez, A. & Del-Águila-Obra, A. R. (2016). Health tourism: Conceptual framework and insights from the case of a Spanish mature destination. *Tourism & Management Studies*, 12(1), 86-96.
- Pourkhashan, Z., Pour Faez, S. E., Pourkhashan, S. & Ghahrieh, S. (2013). Interaction of economic indicators and medical tourism industry. *International Journal of Travel Medicine and Global Health*, 1(3), 133-139.

- SATURK, (2020). Sağlık Bakanlığı sağlık turizmi koordinasyon kurulu (SATURK) raporları. Erişim Tarihi: 02.08.2020, <https://saglikturizmi.saglik.gov.tr/TR,23587/saglik-turizmi-nedir.html>.
- SATURK, (2020). Sağlık Bakanlığı sağlık turizmi koordinasyon kurulu (SATURK) raporları. Erişim Tarihi: 02.08.2020, <https://saglikturizmi.saglik.gov.tr/TR,23588/dunyada-saglik-turizmi.html>.
- SATURK, (2020). Bakanlığın Sağlık turizmi koordinasyon kurulu (SATURK) raporları. Erişim Tarihi: 02.08.2020, <https://saglikturizmi.saglik.gov.tr/TR,23591/turkiyenin-saglik-turizmindeki-onemi.html>.
- SATURK, (2020). Bakanlığın Sağlık turizmi koordinasyon kurulu (SATURK) raporları. Erişim Tarihi: 02.08.2020, <https://saglikturizmi.saglik.gov.tr/TR,23590/saglik-turizminde-turkiye-vizyonu.html>.
- Tang, C. F. (2015). Medical tourism and its implication on Malaysia's economic growth. MPRA Paper No. 63365.
- TÜİK, (2020). Erişim Tarihi: 29.07. 2020, www.tuik.gov.tr.
- Uçak, H. (2016). The relationship between the growth in the health sector and inbound health tourism: The case of Turkey. SpringerPlus, (5)1685, 1-10.
- Yılcı, V. & Bozoklu, Ş. (2014). Türk sermaye piyasasında fiyat ve işlem hacmi ilişkisi: Zamanla değişen asimetrik nedensellik analizi. Ege Akademik Bakış, 14 (2) , 211-220.
- Yıldırım, D. Ç. & Bektaş, G. (2018). Sağlık turizmi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yönelik bir literatür taraması. ICOMEP'18-Autumn, Uluslararası Yönetim, Ekonomi ve Politika Kongresi, 2018 Güz, İstanbul/TÜRKİYE, 1-2 Aralık, 2018.
- Zain, N. A. M., Zahari, M. S. M. & Hanafiah, M. H. (2017). Medical tourism: Tourist information sources, satisfaction and post behavioral. Journal of Tourism, Hospitality & Culinary Arts, 9(2), 23-34.

EXTENDED SUMMARY

Purpose

Health tourism is defined as tourism activity for individuals to receive medical treatment and care from another country in order to protect, maintain and improve health. In this study, it is aimed to examine the relationship between health tourism and economic growth by using Hatemi-J-Irandoust (2012) hidden cointegration test and time-varying asymmetric causality analysis, which includes positive and negative shock situations.

Data

In the study, quarterly data between 2002:q2- 2020:q1 periods were used to examine the relationship between health tourism and economic growth. Health tourism revenues, from the database of the Turkish Statistical Institute; economic growth data, on the other hand, were obtained from the OECD database.

Methodology

In the study, the relationship between health tourism and economic growth was examined using Hatemi-J-Irandoust (2012) hidden cointegration test and time-varying asymmetric causality analysis.

Hatemi J- Irandoust (2012) cointegration test, which is used to investigate the hidden cointegration relationship, is based on the Granger and Yoon (2002) hidden cointegration test procedure. This method uses a Johansen-based approach to investigate the long-run relationship, taking into account positive and negative shock situations. As a result of the analysis, if there is a cointegration relationship between the negative and positive components, it is stated that there is hidden cointegration.

Time-varying causality test is a test based on asymmetric shocks defined in Granger and Yoon (2002) and developed using the Hatemi-J (2012) asymmetric causality test method. This test is based on the idea that the causal relationship between variables can change over time. In the time-varying causality test, the statistics obtained by selecting a sub-sample are shown on the graph by normalizing with Bootstrap critical values. In the graph, if the obtained values exceed the determined threshold value (1), it is stated that there is an asymmetric causality relationship that changes over time.

Empirical Results

As a result of the Hatemi J-Irandoust (2012) test, which was carried out considering positive and negative shocks, it was determined that there is a long-term hidden cointegration relationship between health tourism and economic growth. According to the findings, the positive shock in health tourism has a positive effect on the positive shock in economic growth. Similarly, the negative shock in health tourism growth has an increasing effect on the negative shocks in economic growth. However, a negative shock to health tourism has a reducing effect on positive shocks in economic growth. Positive shocks in health tourism, on the other hand, have a negative effect on negative shocks in economic growth. In addition, the causal relationship between health tourism and economic growth was examined with time-varying

asymmetric causality analysis. As a result of the analysis, it was determined that the causality relationship between the positive and negative shocks of the variables varied over time.

Conclusion

As a result of the analysis, it was determined that there is a long-term relationship between the variables and this relationship differs according to the asymmetric situation. In addition, it has been determined that the causality relationship between the variables is not the same in negative and positive shock cases, and varies over time.

The study shows that health tourism and economic growth are related and this relationship differs according to positive and negative shock situations. Therefore, it should be kept in mind that performing analyzes without considering positive and negative shock situations may lead to biased results.

Araştırma Makalesi / Research Article

ORTA VE DOĞU AVRUPA ÜLKELERİ ÜLKELERİNDE İŞSİZLİK HİSTERİSİ İÇİN AMPİRİK BİR ANALİZİ

Dr. Öğr. Üyesi Elmas DEMİRCİOĞLU KARABIYIK 
Esenyurt Üniversitesi, İYBF, İstanbul, (elmaskarabiyik@esenyurt.edu.tr)

ÖZET

Ekonomideki işsizlik veya istihdam düzeyi önemli makroekonomik değişkenler arasındadır. İşgücünün istihdam düzeyinin yüksek olması toplumsal refah açısından önem arz etmektedir. İşsizlik oranı ise bireysel ve toplumsal düzeyde önemli ekonomik ve siyasi bir sorun haline gelebilmektedir. Diğer yandan, ekonomik krizlerin işsizlik oranı üzerinde etkilerinin kalıcı mı yoksa geçici mi olacağına anlaşılması, uygulanacak ekonomi politikalarının tasarımlarını ve bileşenlerini önemli ölçüde etkilemektedir. İşsizliğin sebepleri, sonuçlarının doğru tespit edilmesi ve çözümüne yönelik politikaların doğru tasarlanması sürdürülebilir ekonomik büyüme ve toplumsal refah açısından kritik öneme sahiptir. Bu bağlamda, Bu çalışmanın temel amacı, Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerinde işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin olup olmadığının ampirik olarak incelemektir. Bu çerçevede, Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri için 1996-2019 döneminde işsizlik oranı değişkeni için panel veri analizi kullanılarak işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı araştırılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, Polonya, Slovenya ve Estonya dışındaki ülkeler ve Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri paneli için işsizlik oranı değişkeninde histeri etkisinin varlığı tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre, Polonya, Slovenya ve Estonya dışındaki ülkeler ve Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri paneli için, şokların işsizlik oranı değişkeni üzerinde kalıcı etkilere yol açtığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İşsizlik, Histeri Etkisi, Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri.

AN EMPIRICAL ANALYSIS FOR UNEMPLOYMENT HYSTERESIS IN CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES

ABSTRACT

The level of unemployment or employment in the economy is among the important macroeconomic variables. The high employment level of the labour force is important for the welfare of the society. The unemployment rate can become an important economic and political problem at the individual and social level. On the other hand, understanding whether the effects of economic crises on the unemployment rate will be permanent or temporary affects significantly the designs and components of the economic policies to be implemented. Correct determination of the causes and consequences of unemployment and correct design of policies for its solution are critical in terms of sustainable economic growth and social welfare. In this context, the main purpose of this study is to examine empirically whether there is a hysteresis effect on the unemployment rate in Central and Eastern European Countries. In this framework, the existence of hysteresis effect on the unemployment rate was investigated by using panel data analysis for the unemployment rate variable in the 1996-2019 period for Central and Eastern European Countries. According to the findings, the presence of hysteresis effect in the unemployment rate variable for countries other than Poland, Slovenia and Estonia and the panel of Central and Eastern European Countries has been determined. According to these results, it is concluded that shocks have permanent effects on the unemployment rate variable for countries other than Poland, Slovenia and Estonia and for the panel of Central and Eastern European Countries.

Keywords: Unemployment, Hysteresis Effect, Central and Eastern European Countries.

1. Giriş

İnsanların kendileri ve ailelerinin temel ihtiyaçlarının karşılanması başta olmak üzere, bireylerin ve toplumun yaşam kalitesi üzerinde önemli etkileri olduğu için işgücünün istihdam düzeyi ve/veya işgücünün işsizlik düzeyi hem birey düzeyinde hem de toplumsal düzeyde son derece önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. İşsizlik oranındaki değişimlerin, makro ve mikro düzeyde önemli etkileri olması sebebiyle ekonomi, siyaset, sosyoloji başta olmak üzere pek çok disiplinde önemli bir konu olarak analiz edilmektedir. İşsizlik oranındaki değişimlerin kaynakları, sonuçları ve çözüm yaklaşımları üzerine iktisat bilimi alanında önemli bir yazın söz konusudur. İktisadi düşünce okulları, iktisadi sistemler de işsizliğin sebepleri, sonuçları ve işsizliğin en aza indirilmesi için çözüm yaklaşımları farklılaşmaktadır. Tarihsel olarak da dünya ekonomisindeki ve/veya ülke ekonomilerin yaşadıkları ekonomik krizler işsizlik oranı üzerinde önemli olumsuz etkiler bırakmıştır.

İşsizlik oranının geçici veya kalıcı etkilere maruz kalma durumlarının doğru bir şekilde tespit edilmesi bu alanda uygulanacak ekonomi politikaların doğru belirlenmesinde son derece büyük önem arz etmektedir. Nitekim literatürde şokların işsizlik oranı üzerinde kalıcı etkiler yaratacağı yaklaşımlar bu şokların etkilerinin en aza indirilmesinde işgücü piyasasına yönelik devlet müdahalesinin gerekli olduğu ve devletin ekonomideki rolünün önemli ve gerekli olduğu yönünde ekonomi politikaları önermektedirler. Diğer yandan ise şokların işsizlik oranı üzerindeki etkilerinin geçici olduğunu benimseyen yaklaşıma göre ise, işgücü piyasası kendisini şoklara karşısında hızla ayarlayıp doğal işsizlik oranı dönüş mümkün olduğunu kabul ettiği için serbest piyasa ekonomisi bağlamında tam rekabet piyasası koşullarının korunması dışında devletin bu konuda ekonomiye müdahalesinin gerekli olmadığını kabul etmektedirler.

İşgücü piyasasındaki dinamiklerin anlaşılmasında bu alanda iktisat teorileri alanında gelişmelere olumlu olmasına karşın, hala bu alanda rekabet eden iktisat teorilerinin olması bir yandan, ülkelere ve bölgelere işgücü piyasasında işsizlik ve istihdamın dinamiklerinin farklılıklar barındırması diğer yandan, hala ülke ve bölge ekonomileri düzeyinde işgücü piyasasının dinamikleri ekonomi literatüründe araştırılmaya devam etmektedir.

Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı, Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerinde işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin olup olmadığının ampirik olarak incelemektir. Bu çerçevede, Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri için 1996-2019 döneminde işsizlik oranı değişkeni için panel veri analizi kullanılarak işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı araştırılmıştır.

Çalışmada teorik ve ampirik literatür analizinden sonra, Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerinde işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı panel veri ekonometrisi teknikleri ile incelenerek, sonuç ve politika öneri ortaya konulmuştur.

Çalışmanın literatüre göre özgün yönü, bilgimiz çerçevesinde bu ülke grupları için en son güncel yıllık (1996-2019) verilerle hem panel düzeyinde hem de ülke düzeyinde bu konuyu yeniden ele alan bir çalışma olmasıdır. Bu bağlamda, mevcut literatürden farklılaşan sonuçlara da ulaşılmıştır.

2. Literatür

İşsizlik oranındaki değişim, toplumun sosyal ve ekonomik refahı açısından önem arz ettiği için hem teoride hem de ekonomi politikalarında her zaman en önemli makro iktisadi

sorunların başında gelmiştir. İktisat okullarına göre ekonominin istihdam düzeyinin nasıl şekilleneceği konusunda görüş farklılıkları da söz konusu olması ekonomi politikalarına da bu farklılıkların yansımaya sebep olmaktadır. Serbest piyasa mekanizmasının ideal ekonomik sonuçları ürettiğini benimseyen Klasik (Neo-Klasik) İktisat Okulları, işsizlik ve istihdama yönelik politika önerileri Tam Rekabet Piyasası koşulları altında çalışan emek piyasasının en iyi sonucu üreteceğini kabul etmektedir. Diğer yandan serbest piyasa mekanizmasının etkin işlemeyip devlet müdahalesinin gerekli olduğunu savunan Keynezyen Okullar ise, ekonominin kısa dönemde içine düşeceği durgunluk dönemlerine bağlı ortaya çıkacak işsizlik sorunlarının çözümünde devlet müdahalesinin gerekli olduğunu savunmaktadırlar. Literatürde Phillips Eğrisi (bkz. Phillips, 1958; Samuelson & Solow, 1960) olarak da bilinen yaklaşımın ilk Keynezyen versiyonlarında işsizlik ve enflasyon arasında ters yönlü bir ilişki olduğu, işsizliği azaltmak için gerekli olan genişleyici politikalar sonunda ekonomideki canlanmanın enflasyonu bir miktar yükselebileceği veya enflasyonu düşürmenin fırsat maliyetinin işsizliğin yükselmesi olacağı 1960'lı yıllarda genel kabul görmüştür. Daha sonra karşılaşılan Stagflasyon durumu sebebiyle Phillips Eğrisi, Parasalcı yaklaşım (M. Friedman başta olmak üzere) tarafından beklentiler eklenerek kısa ve uzun dönem yaklaşımları geliştirilmiştir.

1970'lerde yaşanan Petrol Fiyatlarındaki şokların ekonomi ve işsizlik üzerindeki etkilerinin geçici mi kalıcı mı olacağı üzerine tartışmalar ve politika öneriler bu alanda şokların etkisinin sonuçları üzerine temelde iki ana yaklaşımın gelişmesine katkı yapmıştır. Bu bağlamda, işsizlik oranı üzerinde şokların geçici mi kalıcı mı etkilere sahip olduğu üzerine literatürde temel iki yaklaşım bulunmaktadır.

İlk yaklaşım, Phelps (1967) ve Friedman'ın (1968) tarafından ortaya konan Doğal İşsizlik Oranı (NAIRU: Enflasyonu Hızlandırmayan İşsizlik Oranı) yaklaşımıdır. Friedman (1968) çalışmasına göre işsizlik oranı üzerinde şokların kısa dönemde dalgalanmalara yol açmasına karşın uzun dönemde geçici etkiye sahip olduğu, şok dönemleri sonrasında işsizlik oranının doğal işsizlik oranına geri döndüğü yönündeki hipotezidir.

İkinci yaklaşım, Blanchard & Summers (1986, 1987) çalışmalarında ortaya koydukları, şokların işsizlik oranı üzerinde kalıcı etkilere sahip olduğu, işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı hipotezidir.

Histeri etkisinin literatürde tanımlanmasında genel kabul görmüş açık bir tanımlanmamakla birlikte, işsizlik bağlamında, Doğal İşsizlik oranının geçerli olmadığı, şoklar karşısında işsizlik oranının doğal oranına dönmeyip şokların kalıcı olduğu durum olarak kabul edilmektedir. Blanchard & Summers (1986, 1987) histeri etkisinin, geçmişe olan bağımlılık düzeyinin yüksek olduğu durum olarak genel olarak ifade etmişlerdir. Şoklar bağlamında ise geçmiş şokların etkisinin sonraki dönemlerde devam etmesi olarak kabul edilebilir. İşsizlik oranı bağlamında ise ekonomideki şokların veya dalgalanmaların işsizlik oranı üzerinde kalıcı etkiler bırakması durumu olarak değerlendirilebilir.

Literatürde işsizlik histerisinin oluşmasında farklı faktörlerin rol oynayabileceği iddia edilmektedir. Bunlar arasında, Keynezyen yaklaşımlarda, şoklar sonrasında işgücü piyasasında ayarlanmaların gecikmeli olması önemli bir sebep olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda, ücret yapışkanlıkları, içerdekiler dışarıdakiler yaklaşımı gibi iş gücü piyasasını düzenleyen mevzuat, sendikalar, işgücü nitelik farklılığının olması, işgücünün işe adaptasyon ve eğitim

maliyetlerinin olması gibi faktörler işgücü piyasasının ayarlanma hızını etkileyen faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır (Bkz. Lindbeck & Snower, 1988; Srinivasan & Mitra, 2016; Dreger & Reimers, 2009).

Nsenga vd. (2018) işsizlik oranı üzerinde şokların geçici mi kalıcı mı etkilere sahip olduğunu literatürde aşağıdaki hipotezlerle ampirik olarak test edildiğini belirtmiştir:

H_0 : Doğal işsizlik oranı hipotezi (NAIRU) geçerlidir, işsizlik oranı I (0) sürecine sahiptir

H_A : Histeri hipotezi geçerlidir, işsizlik oranı I (1) sürecine sahiptir

Bu iki yaklaşımın dışında, işsizliğin zamana göre nasıl seyir edeceğine göre kısmen farklı bir yaklaşım olarak, Phelps (1994) tarafından öne sürülen yapısal şoklar yaklaşımı söz konusudur. İşgücü verimliliği, teknolojik gelişmeler, döviz kurları, faiz oranları, enerji fiyatları gibi yapısal faktörlerdeki değişimin işsizliğin doğal oranı üzerinde etkileri olabileceği belirtilmiştir. Bu yaklaşımda da işsizlik oranı bir veya birden fazla şoka maruz kalmasına rağmen doğal oran düzeyine dönebileceği kabul edilmektedir, ancak bu doğal oran yeni bir doğal işsizlik oranı düzeyi olabilecektir. İşsizlik oranı üzerinde yapısal şokların etkisi üzerine literatürde yapısal kırılmaları dikkate alarak yapılan çok sayıda çalışmalar söz konusudur (Papell vd., 2000; Camarero vd., 2006; Yaya vd., 2019; Kılıç vd., 2018; Furuoka, 2017; Meng vd., 2017; Jiang vd., 2019; Omay vd., 2020; Yılancı vd., 2020; Khraief vd., 2020).

İşsizlik histerisinin ampirik literatürde geçerliliği için büyük bir yazın söz konusudur. Ancak bu geniş yazının makalenin amacı ile doğrudan ilişkisi olmayan kısmı burada incelenmemiştir. Bu bağlamda, Tablo 1’de Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri için işsizlik üzerinde histeri etkisi üzerine ampirik literatür özeti verilmiştir. Buna göre analiz dönemleri, kullanılan ekonometrik teknikler ve paneldeki ülke grupları farklılık göstermesine karşın çoğunluk Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri için işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı yaygın olarak ampirik literatürde tespit edilmiştir.

Tablo 1: Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri İçin İşsizlik Üzerinde Histeri Etkisi Üzerine Ampirik Literatür

Yazar(lar)	Analiz Kapsamı	Bulgular
Cuestas vd. (2011).	2004 yılında AB’ye katılan Orta ve Doğu Avrupa’dan sekiz ülkede işsizlik oranının dinamikleri ekonometrik tekniklerle analiz edilmiştir.	LS birim kök test sonuçlarına göre, Litvanya haricinde Çekya, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Slovakya ve Slovenya’da işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı tespit edilmiştir.
Gozgor (2013).	Bulgaristan, Çekya, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Romanya, Slovakya ve Slovenya için işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı ekonometrik tekniklerle incelenmiştir.	Bulgaristan, Çekya, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Romanya, Slovakya ve Slovenya için işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı tespit edilmiştir.

Tablo 1 devam

Marjanović & Mihajlović (2014).	OECD ve Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerinde işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı ekonometrik tekniklerle analiz edilmiştir.	Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerinde işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı tespit edilmiştir.
Mladenović (2016).	Bulgaristan, Hırvatistan, Romanya, Macaristan ve Slovenya için 2004-2015 döneminde işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı ekonometrik tekniklerle incelenmiştir.	Macaristan ve Slovenya için işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı tespit edilmiştir.
Dursun (2017).	2000Q1-2016Q2 döneminde, Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri ve Türkiye için işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı FADF birim kök testleri ile incelenmiştir.	FADF-SB testi sonuçlarına göre Macaristan ve Polonya'da işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı tespit edilmiştir.
Xie vd. (2018).	9 Doğu Avrupa ülkesi (Bulgaristan, Çekya, Macaristan, Litvanya, Letonya, Polonya, Romanya, Rusya ve Slovakya) için işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı ekonometrik tekniklerle incelenmiştir.	Macaristan ve Romanya'da işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı tespit edilirken, Bulgaristan, Çekya, Litvanya, Letonya, Polonya, Rusya ve Slovakya'da tespit edilmiştir.
Akay vd. (2020).	13 geçiş ekonomisi için işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı ekonometrik tekniklerle analiz edilmiştir.	Bulgaristan, Hırvatistan, Çekya, Estonya, Macaristan, Kırgız Cumhuriyeti, Letonya, Litvanya, Polonya, Romanya ve Slovenya için işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı tespit edilmiştir.

3. Ampirik Analiz

3.1. Veri

Çalışmada, Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri için 1996-2019 döneminde işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı incelenmiştir. Analizde incelenen ülkeler, Arnavutluk, Bulgaristan, Çekya, Estonya, Hırvatistan, Letonya, Litvanya, Macaristan, Polonya, Romanya, Slovakya, Slovenya'dır. Analiz değişkeni ülkeler için Toplam İşsizlik Oranı'dır. Dünya Bankası veri tabanından veriler elde edilmiştir. Çalışmanın zaman boyutu $T=24$ ve $N=12$ 'dir.

3.2. Yöntem

Çalışmanın uygulama kısmında işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı yatay kesit bağımlılığını göz önüne alan Pesaran (2007) testi ile incelenmiştir. Pesaran (2007) standart panel birim kök testleri, tek tek kesitsel olarak genişletilmiş ADF istatistiklerinin (CADF)

basit ortalamalarına veya ilgili reddetme olasılıklarının uygun dönüşümlerine dayandığını belirtmiştir. Pesaran (2007) çalışmasında, hem bireysel CADF istatistikleri hem de kesitsel olarak artırılmış IPS (CIPS) testi olarak adlandırılan basit ortalamaları için yeni asimptotik sonuçlar elde edilerek bireysel $CADF_i$ ve ilişkili $CIPS = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF_i$ istatistiklerinin asimptotik temel dağılımı, $N \rightarrow \infty, T \rightarrow \infty$ ve ayrıca N ve T birlikte $N/T \rightarrow k$ (k sabit bir sonlu olmayan sıfır pozitif sabit) ile birlikte sonsuza eğilimli olduğu durumlar için araştırılmış ve $CADF_i$ istatistiklerinin asimptotik olarak benzer olduğu ve faktör yüklerine bağlı olmadığı gösterilmiştir. Pesaran (2007) testi, N ve T'nin aynı büyüklük sırasına sahip olduğu paneller için de geçerlidir. Demircioğlu & Çetinoğlu (2020)'de ele alındığı gibi, Pesaran (2007) çalışmasında önerilen test, basit ve sezgisel olma avantajına sahiptir. N ve T'nin aynı büyüklük sırasına sahip olduğu paneller için de geçerlidir. Ancak bazı uygulamalarda, kısıtlayıcı olabilecek tek faktörlü bir kalıntı modeline dayanmaktadır. Basit dinamik doğrusal heterojen panel veri modeli Denklem (1)'deki özelliklere sahip olarak verilsin;

$$y_{it} = (1 - \phi_i) \mu_i + \phi_i y_{i,t-1} + u_{it}, \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (1)$$

$$u_{it} = \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

f_t ve ε_{it} sırasıyla, gözlemlenemeyen ortak etki ve bireysel spesifik hata terimi olsun.

Denklem (1) ve (2), Denklem (3)'teki gibi gösterilsin,

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Burada $\alpha_i = (1 - \phi_i) \mu_i, \beta_i = -(1 - \phi_i)$ ve $\Delta y_{it} = y_{it} - y_{i,t-1}$

İlgili birim kök hipotezi, $\phi_i = 1$; Denklem (4)'teki belirtilebilir,

$$H_0: \beta_i = 0, \text{ tüm } i\text{'ler için} \quad (4)$$

Olası heterojen alternatiflere karşın,

$$H_1: \beta_i < 0, i = 1, 2, \dots, N_1, \beta_i = 0, i = N_1 + 1, N_1 + 2, \dots, N \quad (5)$$

Durağan olan bireysel süreçlerin kesrinin, N_1/N , sıfırdan farklı olarak sabit bir δ değerine $0 < \delta \leq 1, N \rightarrow \infty$ gitikçe yaklaştığı varsayılır.

Denklem (4)'teki birim kök hipotezi için, hatalarda otokorelasyon yokken, CADF regresyonu Denklem (6)'daki ele alınabilir.

$$\Delta y_{it} = a_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + d_i \Delta \bar{y}_t + e_{it} \quad (6)$$

$t - \text{rasyo}, t_i(N, T)$

t-istatistik (CADF) değerleri denklem (7) ve (8)'deki gibi elde edilebilir, (bkz, Pesaran, 2007)

$$t_i(N, T) = \frac{\Delta y_i' \bar{M}_w y_{i-1}}{\hat{\sigma}_i (y_{i-1}' \bar{M}_w y_{i-1})^{1/2}}, \quad (7)$$

$$t_i(N, T) = \frac{\sqrt{T - 4v_i} \bar{M}_w s_{i-1}}{(v_i' M_{i,w} v_i)^{1/2} (s_{i-1}' \bar{M}_w s_{i-1})^{1/2}} \quad (8)$$

CIPS istatistikleri Denklem (9-11)'deki elde edilebilir.

$$CIPS(N, T) = t - bar = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T), \quad (9)$$

$$CIPS^*(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i^*(N, T), \quad (10)$$

$$CIPS^*(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF_{if}^* + o_p(1), \quad (11)$$

Tüm panel için test istatistikleri Denklem (12-14)'teki gibi elde edilebilmektedir.

$$\text{Ters Ki-kare istatistiği, } P(N, T) = -2 \sum_{i=1}^N \ln(p_{iT}), \quad (12)$$

$$\text{Normal test istatistiği, } Z(N, T) = \frac{1}{\sqrt{N}} \sum_{i=1}^N \Phi^{-1}(p_{iT}), \quad (13)$$

Ortalamalardan sapmaları dikkate alan t-bar versiyonu,

$$D(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N [t_i(N, T) - CADF_{if}], \quad (14)$$

CADF istatistikleri Denklem (15-16)'deki elde edilebilir.

$$CADF^* = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF_{if}^*, \quad (15)$$

$$CADF = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF_{if}, \quad (16)$$

3.3. Ampirik Sonuçlar

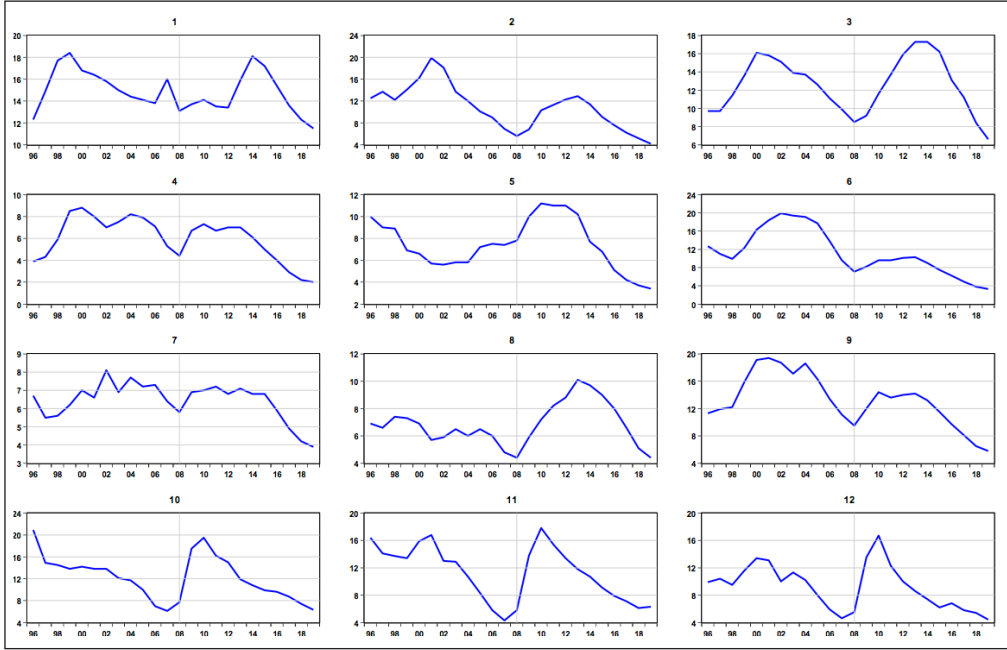
Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerinde işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı Pesaran (2007) birim kök testi ile ele alınmıştır. Tablo 2'de Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri için işsizlik oranı değişkeni için tanımsal istatistikler verilmiştir. Buna göre işsizlik oranı 1996-2019 döneminde Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri için ortalama olarak %6-%15 oranı aralığında değişim göstermektedir.

Tablo 2: İşsizlik Oranı Değişkeni İçin Tanımsal İstatistikler

Ülke	Ortalama	Medyan	Maks	Min.	Toplam	Std. Sap.	Çarpık.	Basıkl.
Arnavutluk	14.89	14.65	18.40	11.50	357.40	1.90	0.21	2.15
Bulgaristan	10.89	11.35	19.90	4.20	261.30	4.05	0.29	2.58
Hırvatistan	12.57	12.85	17.30	6.60	301.60	3.06	-0.10	1.97
Çekya	5.99	6.70	8.80	2.00	143.70	1.99	-0.56	2.23
Macaristan	7.44	7.30	11.20	3.40	178.50	2.33	0.07	2.03
Polonya	11.24	10.00	19.90	3.30	269.70	4.99	0.35	2.11
Romanya	6.44	6.80	8.10	3.90	154.50	1.03	-0.97	3.45
Slovenya	6.83	6.60	10.10	4.40	163.90	1.55	0.41	2.57
Slovakya	13.23	13.30	19.40	5.80	317.50	3.81	-0.09	2.34
Letonya	12.22	12.00	20.90	6.10	293.30	4.06	0.30	2.39
Litvanya	11.27	12.35	17.80	4.30	270.50	4.04	-0.16	1.76
Estonya	9.19	9.70	16.70	4.40	220.50	3.27	0.33	2.36

Şekil 1’de Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri için 1996-2019 döneminde işsizlik oranı değişkeninin ülkelere göre grafik gösterimi verilmiştir. Buna göre 2008 küresel ekonomik kriz ülkelerde işsizlik oranının yükselmesine yol açmıştır.

Şekil 1: İşsizlik Oranı Değişkeninin Ülkelere Göre Grafik Gösterimi



1: Arnavutluk, 2: Bulgaristan, 3: Hırvatistan, 4: Çekya, 5: Macaristan, 6: Polonya, 7: Romanya, 8: Slovenya, 9: Slovakya, 10: Letonya, 11: Litvanya, 12: Estonya

Tablo 3’te işsizlik oranı değişkeni için yatay kesit bağımlılığı test sonuçları verilmiştir. Buna göre çalışmanın zaman boyutu $T=24$ ve $N=12$ olduğu için $T>N$ durumu içinde yatay kesit bağımlılığı olmadığı temel hipotezi tüm anlam düzeylerinde reddedilmektedir.

Tablo 3: İşsizlik Oranı Değişkeni İçin Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Test	İstatistik	Prob.
Cd Lm1 (Breusch Pagan 1980)($T>N$)	291.917	0.00*
Cd LM2 (Pesaran 2004 Cdlm)($T>N>$)	19.664	0.00*
Cd LM (Pesaran 2004 CD)($N>T$)	14.697	0.00*
Bias-Adjusted CD Test	60.308	0.00*

*, **, *** işaretleri sırasıyla % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

Tablo 4: Cari İşlemler Dengesi İçin CADF-CIPS Panel Birim Kök Testi Sonuçları (Sabitli ve Trendli Model)

Ülke	CADF İstatistiği	Gecikme	Pesaran (2007) Tablo Değerleri		
			%1	%5	%10
1 Arnavutluk	-3.3451	1	-4.97	-3.99	-3.55
2 Bulgaristan	-0.4881	3	-4.97	-3.99	-3.55
3 Hırvatistan	-2.7253	3	-4.97	-3.99	-3.55
4 Çekya	-2.0964	4	-4.97	-3.99	-3.55
5 Macaristan	-1.5206	1	-4.97	-3.99	-3.55
6 Polonya	-4.3131**	2	-4.97	-3.99	-3.55
7 Romanya	-0.6244	1	-4.97	-3.99	-3.55
8 Slovenya	-4.5919**	3	-4.97	-3.99	-3.55
9 Slovakya	-1.0516	4	-4.97	-3.99	-3.55
10 Letonya	-2.7854	1	-4.97	-3.99	-3.55
11 Litvanya	-3.3954	1	-4.97	-3.99	-3.55
12 Estonya	-4.4475**	1	-4.97	-3.99	-3.55
	CIPS İstatistiği		%1	%5	%10
Panel	-2.64		-3.15	-2.88	-2.74

*, **, işaretleri sırasıyla % 1 ve % 5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 4'te cari işlemler dengesi için CADF-CIPS panel birim kök testi sonuçları verilmiştir. Buna göre Polonya, Slovenya ve Estonya dışında diğer ülkeler ve Panel için işsizlik oranı değişkeni için birim kökün varlığı temel hipotezi reddedilememektedir. Polonya, Slovenya ve Estonya dışında diğer ülkeler ve Panel için işsizlik oranı değişkeni durağan değildir. Bu sebeple, Polonya, Slovenya ve Estonya dışındaki diğer ülkeler ve Panel düzeyinde işsizlik oranı değişkeninde histeri etkisinin varlığı tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre, Polonya, Slovenya ve Estonya dışındaki diğer ülkeler ve Panel düzeyinde, şokların işsizlik oranı değişkeni üzerinde kalıcı etkilere yol açtığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Çalışmada elde edilen sonuçların konu ile ilgili literatür ile örtüşen ve farklılaşan sonuçlara sahiptir. Bazı ülkeler için literatürdeki sonuçlarla aynı bulgulara ulaşılırken diğer ülkeler için işsizlik histerisinin varlığına yönelik olarak farklılaşan sonuçlara ulaşılmıştır. Bu farklılığın sebebi, çalışmalarda kullanılan analiz döneminin uzunluğu, kullanılan verilerin frekansı (aylık, üç aylık, yıllık olması), kullanılan ekonometrik tekniklerin farklılık arz etmesi gibi etkenlerdir. Çalışmamızın mevcut literatürden bu açılarından farklılıklar arz etmesi çalışmaların bilimsel olarak karşılaştırılması zorlaştırmaktadır. Ancak konu ile ilgili literatürdeki çalışmaların yapısına bağlı olarak ülkelerin işgücü piyasasında şokların geçici veya kalıcı etkilerin düzeyi üzerine genel bir bakış açısı elde edilerek ekonomi politikaları tasarımında dikkate alınabilir.

4. Sonuç

Çalışmada, Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerinde işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin olup olmadığının ampirik olarak incelenmiştir. Bu bağlamda, Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri için 1996-2019 döneminde işsizlik oranı değişkeni için panel veri analizi kullanılarak işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı araştırılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, Polonya, Slovenya ve Estonya dışındaki ülkeler ve Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri paneli için işsizlik oranı değişkeninde histeri etkisinin varlığı tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre, Polonya, Slovenya ve Estonya dışındaki ülkeler ve Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri paneli için, şokların işsizlik oranı değişkeni üzerinde kalıcı etkilere yol açtığı sonucuna ulaşılmıştır.

Polonya, Slovenya ve Estonya’da şokların işsizlik oranı üzerindeki etkilerinin geçici olması ve diğer ülkelerde kalıcı sonuçlar doğurmasını etkileyen faktörlerin ülke bazında dinamiklerinin anlaşılması bu ülkelerde işgücü piyasası düzenlemeleri ve işsizliğin önlenmesine yönelik ekonomi politikalarının tasarımı ve bileşenlerini etkileyecektir. Ancak ülke bazında işsizliğin dinamiklerinin incelenmesi, işsizliğin sebeplerinin ülke bazında analiz edilmesi başlı başına ayrı bir çalışma konusunu gerektirmektedir. Bu bağlamda, bu çalışmada elde edilen sonuçlar, ekonomik şokların ülke bazında ve bölge bazında kalıcı mı geçici mi etkiler bıraktığının anlaşılmasına yönelik literatüre katkı sağlamaktadır.

Sonuç olarak, işsizlik oranının, doğal işsizlik oranı çizgisinde tutulması ülkelerin sosyal, ekonomik ve uzun vadede politik dengelerinin korunması için son derece büyük önem arz etmektedir. Bu sebeple, işsizlik oranı üzerinde histeri etkisinin varlığı durumunda ortaya çıkacak şoklar işsizlik oranı üzerinde kalıcı etkilere yol açabilecektir. Ülkelerin işsizlik oranlarının doğal işsizlik oranı çizgisinde tutabilmeleri için işsizlik oranını besleyen kaynakları doğru bir şekilde tespit ederek bu kaynakları ortadan kaldırmaya yönelik politikalar uygulamaları gerekmektedir. İstihdam ve işsizlik politikaları bu şekilde kurgulanırsa şokların etkilerinin geçici olması sağlanarak ekonominin dengelerinin korunması, sosyal ve ekonomik refahın sürdürülebilirliği daha etkili sağlanabilecektir. Konu ile ilgili gelecekteki çalışmalar ülke bazında işsizlik oranı üzerinde işsizlik histerisi etkisinin dinamiklerinin aydınlatılmasına yönelik olarak yapılabilir ve ülke bazında en doğru ekonomi politikalarının neler olabileceğinin ortaya konulmasına katkı sağlayabilir.

Kaynakça

- Akay, E. Ç., Oskonbaeva, Z. & Bülbül, H. (2020). What do unit root tests tell us about unemployment hysteresis in transition economies?. *Applied Economic Analysis*.
- Blanchard, O. J. & Summers, L. H. (1987). Fiscal increasing returns, hysteresis, real wages and unemployment. *Eurasian Economic Review*, 31, 543-560.
- Blanchard, O. J. & Summers, L. H. (1986). Hysteresis and the European unemployment problem. *NBER Macroeconomics Annual*, 1, 15-78.
- Camarero, M., Carrion-i-Silvestre, J. L. & Tamarit, C. (2006). Testing for hysteresis in unemployment in OECD countries: New evidence using stationarity panel tests with breaks. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68, 167-182.
- Cuestas, J. C., Gil-Alana, L. A. & Staehr, K. (2011). A further investigation of unemployment persistence in European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 39(4), 514-532.

- Demircioğlu Karabıyık, E. & Çeti noğlu H. (2020). Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ülkelerinde cari işlemler dengesi sürdürülebilirliğinin ampirik analizi. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2), 103-118.
- Dreger, C. & Reimers, H. E. (2009). Hysteresis in the development of unemployment: The EU and US experience. *Spanish Economic Review*, 11, 267-276.
- Dursun, G. (2017). Unemployment hysteresis in central and Eastern European countries: Further evidence from Fourier unit root test. Rome: Econ-World2017@ Rome Proceedings.
- Friedman, M. (1968). The role of monetary policy. *American Economic Review*, 58, 1-17.
- Furuoka, F. (2017). A new test for analysing hysteresis in European unemployment. *Applied Economics Letters*, 24(15), 1102-1106.
- Gozgor, G. (2013). Testing unemployment persistence in Central and Eastern European countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(3), 694-700.
- Jiang, Y., Cai, Y., Peng, Y. T. & Chang, T. (2019). Testing hysteresis in unemployment in G7 countries using quantile unit root test with both sharp shifts and smooth breaks. *Social Indicators Research*, 142(3), 1211-1229.
- Khraief, N., Shahbaz, M., Heshmati, A. & Azam, M. (2020). Are unemployment rates in OECD countries stationary? Evidence from univariate and panel unit root tests. *The North American Journal of Economics and Finance*, 51, 100838.
- Kılıç, N. Ö., Karabulut, K. & Uğurlu, S. (2018). Is unemployment hysteresis hypothesis valid for France, Germany and Turkey? Unit root analysis with structural break. *Electronic Turkish Studies*, 13(30).
- Lindbeck, A. & Snower, D. J. (1988). *The insider-outsider theory of employment and unemployment*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Marjanović, G. & Mihajlović, V. (2014). Analysis of hysteresis in unemployment rates with structural breaks: The case of selected European countries. *Engineering Economics*, 25(4), 378-386.
- Meng, M., Strazicich, M. C. & Lee, J. (2017). Hysteresis in unemployment? Evidence from linear and nonlinear unit root tests and tests with non-normal errors. *Empirical Economics*, 53(4), 1399-1414.
- Mladenović, Z. (2016). Econometric testing of unemployment hysteresis in selected cee countries: Lessons for the Serbian economy. *Ekonomika Preduzeća*, 64(7-8), 403-413.
- Nsenga, D., Nach, M., Khobai, H., Moyo, C. & Phiri, A. (2018). Is it the natural rate or hysteresis hypothesis for unemployment rates in newly industrialized economies?. University Library of Munich, Germany. (No. 1817).
- Omay, T., Ozcan, B. & Shahbaz, M. (2020). Testing the hysteresis effect in the US state-level unemployment series. *Journal of Applied Economics*, 23(1), 329-348.
- Papell, D. H., Murray, C. J. & Ghiblawi, H. (2000). The structure of unemployment. *The Review of Economics and Statistics*, 82(2), 309-315.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Phelps, E. S. (1967). Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time. *Economica*, 34, 254-281.
- Phelps, E. S. (1994). *Structural slumps: The modern theory of unemployment, interest, and assets*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Phillips, A. W. (1958). The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957. *Economica*, 25(100), 283-299.

- Samuelson, P. A. & Solow, R. M. (1960). Analytical aspects of anti-inflation policy. *The American Economic Review*, 50(2), 177-194.
- Srinivasan, N. & Mitra, P. (2016). Interwar unemployment in the UK and the US: Old and new evidence (2016). *South Asian Journal of Macroeconomics and Public Finance*, 5(1), 96-0112.
- World Bank. (2020). World development indicators data bank.
- Xie, H., Chang, T., Grigorescu, A. & Hung, K. (2018). Revisit hysteresis unemployment in Eastern European countries using quantile regression. *Ekonomicky Casopis*, 66(5), 522-537.
- Yaya, O. S., Ogbonna, A. E. & Mudida, R. (2019). Hysteresis of unemployment rates in Africa: New findings from Fourier ADF test. *Quality & Quantity*, 53(6), 2781-2795.
- Yılancı, V., Ozkan, Y. & Altınsoy, A. (2020). Testing the unemployment hysteresis in G7 Countries: A fresh evidence from Fourier threshold unit root test. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 23(3), 49.

EXTENDED SUMMARY

Purpose

The level of unemployment or employment in the economy is among the important macroeconomic variables. The high employment level of the labour force is important for the welfare of the society. The unemployment rate can become an important economic and political problem at the individual and social level. On the other hand, understanding whether the effects of economic crises on the unemployment rate will be permanent or temporary affects significantly the designs and components of the economic policies to be implemented. Correct determination of the causes and consequences of unemployment and correct design of policies for its solution are critical in terms of sustainable economic growth and social welfare.

In this context, the main purpose of this study is to examine empirically whether there is a hysteresis effect on the unemployment rate in Central and Eastern European Countries.

Methodology

In this framework, the existence of hysteresis effect on the unemployment rate was investigated by using panel data analysis for the unemployment rate variable in the 1996-2019 period for Central and Eastern European Countries. In the study, the existence of hysteresis effect on unemployment rate for the period of 1996-2019 for Central and Eastern European Countries was examined. The countries examined in the analysis are Albania, Bulgaria, Czechia, Estonia, Croatia, Latvia, Lithuania, Hungary, Poland, Romania, Slovakia, Slovenia. The analysis variable is the Total Unemployment Rate for countries. Data were obtained from the World Bank database. The time dimension of the study is $T=24$ and $N=12$. In the application part of the study, the existence of the hysteresis effect on the unemployment rate was examined with the Pesaran (2007) test, which considers the cross-sectional dependence.

Findings

According to the CADF-CIPS panel unit root test results for the current account balance, the null hypothesis of the existence of a unit root for the unemployment rate variable for the Panel and other countries except Poland, Slovenia and Estonia cannot be rejected. Except for Poland, Slovenia and Estonia, the unemployment rate variable for the Panel and other countries is not stationary. For this reason, the presence of hysteresis effect in the unemployment rate variable was determined at Panel level and other countries except Poland, Slovenia and Estonia. According to these results, it is concluded that shocks cause permanent effects on unemployment rate variable at Panel level and other countries except Poland, Slovenia and Estonia.

Research Limitations

The country and data set used in the study can be expanded and examined with new econometric techniques in future research.

Implications

The results obtained in the study have results that are in harmony with the literature on the subject and differ. While for some countries the same findings were reached with the results in the literature, different results were obtained for the existence of unemployment hysteresis

for other countries. The reason for this difference is the length of the analysis period used in the studies, the frequency of the data used (monthly, quarterly, annually), and the differences in the econometric techniques used. The fact that our study differs from the existing literature in these respects makes it difficult to compare the studies scientifically. However, depending on the nature of the studies in the literature on the subject, a general perspective on the level of temporary or permanent effects of shocks in the labor market of countries can be taken into account in the design of economic policies.

Originality

The original aspect of the study, according to the literature, is that, to our knowledge, it is a new study that re-examines this issue at both the panel level and the country level with the most recent annual (1996-2019) data for these country groups. In this context, results differing from the existing literature were also obtained.

Araştırma Makalesi / Research Article

PROAKTİF KİŞİLİĞİN İŞE TUTKUNLUK ÜZERİNDEKİ ETKİSİNDE ÇALIŞAN SESLİLİĞİNİN ARACILIK ROLÜNÜN BELİRLENMESİ: GENÇLİK VE SPOR BAKANLIĞI ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Dr. Öğr. Üyesi Hasan OSMANOĞLU 

Şırnak Üniversitesi, BESYO, Şırnak, (hasanosmanoglu@sirnak.edu.tr)

Öğr. Gör. Cahit ÇAĞLIN 

Şırnak Üniversitesi, Silopi MYO, Şırnak, (c.cagn@hotmail.com)

Öğr. Gör. Burhan KILIÇ 

Şırnak Üniversitesi, Silopi MYO, Şırnak, (burhan.syb@gmail.com)

ÖZET

Bu çalışmada; proaktif kişilik, çalışan sesliliği ve işe tutkunluk arasındaki ilişkinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Proaktif kişilik, çalışan sesliliği ve işe tutkunluk kavramları hem çalışanların hem de örgütlerin başarılı olmalarında oldukça etkili olmakta ve son yıllarda bunlarla ilgili çok sayıda bilimsel çalışma yapılmıştır. Saha araştırması, Gençlik ve Spor Bakanlığı çalışanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda, proaktif kişilik, çalışan sesliliği ve işe tutkunluk arasında pozitif ilişki olduğu saptanmıştır. Proaktif kişiliğin işe tutkunluk ve çalışan sesliliği, çalışan sesliliğinin de işe tutkunluk üzerinde olumlu etkisi olduğu bulgulanmıştır. Ayrıca proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki etkisinde çalışan sesliliğinin aracılık rolünün olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Proaktif Kişilik, İşe Tutkunluk, Çalışan Sesliliği.

THE MEDIATING ROLE OF EMPLOYEE VOICE IN THE EFFECT OF PROACTIVE PERSONALTY ON WORK ENGAGEMENT: A RESEARCH ON EMPLOYEES OF MINISTRY OF YOUTH AND SPORTS

ABSTRACT

In this study, it is aimed to determine the relationship between proactive personality, employee voice and passion for work. The concepts of proactive personality, employee voice and work engagement are very effective in the success of both employees and organizations, and many scientific studies have been conducted on them in recent years. The field survey was conducted on employees of the Ministry of Youth and Sports. As a result of the analysis, it was found that there is a positive relationship between proactive personality, employee voice and work engagement. It has been found that proactive personality has a positive effect on passion for work and employee voice, and employee voice has a positive effect on passion for work. It has also been found that working voice has a mediating role in the effect of proactive personality on passion for work.

Keywords: Proactive Personality, Work Engagement, Employee Voice.

1. Giriş

İşgörenlerin başarılı olmasında örgütsel koşulların yanında kişisel özellikler de etkili olmaktadır. Proaktif kişilik, bu kişisel özelliklerdendir (Akçakanat & Uzunbacak, 2017:787) ve işte proaktiflik, bireysel ile örgütsel başarı için kritik bir öneme sahiptir (Kim vd., 2009:93).

Örgütlerde sessizlik gibi ses de yaygındır (Van Dyne vd., 2003:1369). Ses ve seslilik kavramlarına son dönemde yoğun ilgi gösterilmiş ve bu kavramlarla ilgili çok sayıda çalışma yapılmıştır (Göktaş Kulualp, 2016:750). Örgütlerin başarılı olmasında insan faktörünün önemi, Hawthorne Araştırmaları'ndan bugüne yapılan hem ampirik hem deneysel çalışmalarla desteklenmiştir (Özbolat & Şehitoğlu, 2018:47). Dolayısıyla çalışanlarının örgüte yönelik görüş ve ifadeleri, örgütün başarısına katkı yapabilmektedir.

Günümüzde, kişilerin olumsuz yönleri yerine gücüne, enerjisine, en iyi işleyişine ve iyi oluşuna odaklanan pozitif psikolojiye ilgi artmış ve örgütsel psikoloji çalışmaları, bu duruma kayıtsız kalmayarak çalışan davranışlarının olumlu taraflarına odaklanmaya başlamıştır (Gürlek & Tuna, 2019:36). İşe tutkunluk, pozitif örgütsel davranışın kavramlarından (Özkalp & Meydan, 2015:5), (Çankır & Yener, 2017:61). İşe tutkunluk; 2000'li yılların başlarında kullanılmaya başlanmış, kısa sürede yazında yer edinmiş (Çankır & Yener, 2017:61) ve işe tutkunluğun öncülleri ile ardılları, bilhassa yurtdışında insan kaynakları yöneticilerinin ve araştırmacıların ilgisini son zamanlarda çekmiştir (Akçakanat vd., 2019:397). İşe tutkunluk, çalışanın işini aşk ile yapması, şevk ve heyecan ile işine dört elle sarılmasıdır (Seçkin, 2018:145). İşe tutkunluk kavramını, bazı araştırmacılar işe karşı bir tutkuyu barındırma durumu şeklinde ifade ederken, bazıları da motivasyonel olarak ele almış ve söz konusu kavramı çalışanların işlerine tam olarak yoğunlaşarak çalışma süresinin hızlıca geçmesine kaynaklık eden motivasyonel ruhsal durum şeklinde ifade etmişlerdir (Kerse & Karabey, 2019:85).

Günümüz dünyasında, hizmet sektörü ekonomide büyük bir pay almakta ve sporun, hizmet sektörü içindeki payı oldukça yüksektir. İşe tutkunluk düzeyi yüksek olan çalışanlar, işlerinde daha başarılı olmakta ve özellikle hizmet sektöründe daha kaliteli bir hizmet sunabilmektedir. Bununla birlikte (Osmanoğlu vd., 2018:122), ülke iç ve dışındaki turizm faaliyetleri ülke ekonomisinin gelir kaynaklarından. Sonuç olarak bu çalışma, yabancı ve yerli literatürde (LePine & Van Dyne, 2001; Van Dyne vd., 2003; Kim vd., 2009; Bakker vd., 2012; Perrewe vd., 2014; Akçakanat & Uzunbacak, 2017; Akçakanat vd., 2019; Göktaş Kulualp, 2016) çalışmanın değişkenlerinin bireysel ve örgütsel başarının sağlanmasında önemli rol oynadığı, değişkenler arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmaların sayısı az olduğu ve değişkenlerin spor çalışanları üzerinde araştırılması gerektiği düşüncesiyle planlanmış ve yürütülmüştür.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Proaktif Kişilik

Proaktif kişiler, çevrede değişiklik oluşturuncaya kadar sabır gösterirler ve proaktif kişilik özelliği gösterenler; çevresel değişimleri etkileyebilen, fırsatları kollayabilen, inisiyatif alabilen, harekete geçebilen, ayrıca değişimde öncül olup diğer çalışanlardan farklı olan bireylerdir (Tunca, 2018:3). Proaktif kişilik, çeşitli eylem ve durumlarda kişisel inisiyatif almaya; yüksek çeşitlilik gösteren ve hızlıca değişen müşteri ihtiyaçları ve kaliteli hizmet sunumu için rol almaya yönelik istikrarlı bir kişiliktir. Proaktif kişilik ve davranış, işe karşı pasif

bir yaklaşımdan ziyade aktif bir yaklaşımın anahtar ayırt edici bir özelliğini ifade etmektedir (Kim vd., 2009:94). Proaktif kişiliğe sahip örgüt üyeleri, olumlu duygular ve kişisel değerler, bilgi ve kendi kendini motive etme becerileri gibi kaldıraç faktörleri gösterme eğilimindedir (Hsiao & Wang, 2020:2). Proaktif kişiliğe sahip olanlar, çevresel baskıların pasif alıcıları olmaları yerine çevrelerini aktif olarak etkilemektedir (Bakker vd., 2012:1360).

Proaktif kişiliğe sahip çalışanların, işlerini kendi kendine becerikli bir şekilde yapmaları yüksek olasılıklıdır ve bunlar, zorluklarını belirleyerek kaynaklarını seferber ederler (Bakker vd., 2012:1374). Proaktif kişilik ile ilgili yapılan araştırmalarda, proaktif kişiliğin ilişkili olduğu örgütsel kavramlar belirlenmiştir. Proaktif kişilik ile görev performansı, yenilikçi davranış (Tunca, 2018); çalışan yaratıcılığı (Kim vd., 2009); proaktif çalışma (Uncuoğlu Yolcu & Çakmak, 2017); politik beceri (Akçakanat & Uzunbacak, 2017); merak (Çelik & Topçuoğlu, 2017), psikolojik güçlendirme ve işe tutkunluk (Uncuoğlu Yolcu, 2017) arasında pozitif ilişki olduğu saptanmıştır.

2.2. Çalışan Sessliliği

Yönetim literatüründe, iki temel ses kavramlaştırılması vardır. Birinci yaklaşım, çalışanların değişim için aktif olarak önerilerde bulunması gibi görüşlerini dil getirmesidir. İkinci yaklaşım da, adalet kararlarını güçlendirmek ve karar vermede çalışanların katılımını kolaylaştırmak gerekli süreç prosedürlerinin varlığını tanımlamayı ifade etmektedir (Van Dyne vd., 2003:1369). Çalışan sessliliği kavramı, örgütün içerisinde çalışanların örgütü eleştirmekten çok örgütü geliştirme amacına hizmet eden yapıcı bir tartışmayı barındıran destekleme, geliştirme ve iyileştirme niyetli davranışları ifade etmektedir (Göktaş Kulualp, 2016:746). Çalışan sessliliğini, çalışanların gelişme ve değişimler oluşturma niyetiyle uygun faaliyetleri yapabilmek için işle ilişkili konularda gayri resmi ve ihtiyari olarak fikir, öneri, endişe, problemler hakkında bilgi veya görüşlerini ifade etmesi olarak tanımlamak mümkündür (Morrison, 2014:174). Çalışan sessliliğinin boyutları; kabullenici sesslilik, savunmacı sesslilik ve prososyal (örgüt yararına) sesslilik olmak üzere üçe ayrılmaktadır (Göktaş Kulualp, 2016). Kabullenici sesslilik, bireyin fikir birliğini ya da desteğini dile getirmesi kapsamında sergilediği davranışlarını ifade eder (Özyılmaz & Oral Ataç, 2019:400). Savunmacı sesslilik, çalışanın kendini koruma amacına dayalı davranıştır. Kişilerin, korku ve kişisel risk hissettiğinde başkalarının dikkatlerini farklı yerlere veya kişilere çekmesi şeklinde tanımlanmaktadır. (Özbolat & Şehitoğlu, 2018:37). Prososyal sesslilik, çalışanlar arasındaki işbirliği düşüncesi kapsamında iş ile ilgili fikir, bilgi ve düşüncelerin ifade edilmesidir (Arslan & Yener, 2016:175). Çalışan sessliliği; proaktif kişilik, dışa dönüklük, dürüst kişilik (Le Pine & Van Dyne, 2001), (Crant vd., 2011) gibi kişilik ve demografik özelliklerle ilişkilidir.

Çalışan sessliliği ile iletişim doyumu (Özbolat & Şehitoğlu, 2018), paternalist liderlik (Özyılmaz & Oral Ataç, 2019), örgütsel adalet algısı (Eryeşil, 2018), lider-üye etkileşimi (Hsiung, 2012), üst yönetime güven ve çalışan yönetici ilişkisi (Rees vd., 2013), hizmetkar liderlik (Akgemci vd., 2019), dönüştürücü liderlik (Koçak, 2019), örgütsel adalet (Turgut & Agun, 2016) arasında pozitif ilişki bulunmaktadır. Göktaş Kulualp (2016) çalışmasında da, içsel kontrol odağının çalışan sessliliğini ve çalışan sessliliğinin ise iş tatminini pozitif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Teorik açıklamalar ve ampirik araştırma sonuçları ışığında, aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H₁: Proaktif kişilik, çalışan sessliliğini pozitif yönde etkiler.

2.3. İşe Tutkunluk

İşe tutkunluk kavramı ilk kez Kahn (1990) çalışmasında, Psikolojik Koşullar Teorisi'ne dayanılarak personal engagement şeklinde kavramsallaştırılmış ve görgül (nitel) olarak ele alınmıştır (Başoda, 2017:74), (Erkal, 2019:2814). Kahn'ın ortaya koymuş olduğu bu kavram üzerinden çalışmalarını devam ettiren araştırmacılar, belirli bir süre sonra employee engagement şeklinde incelemeye başlamışlardır (Çankır & Yener, 2017:65). Ayrıca work engagement veya job engagement olarak ele alınmaktadır (Soyalın, 2019:303; Özkalp & Meydan, 2015:5). İşe tutkunluk; literatürde işe adanmışlık (Özyılmaz & Süner, 2015), işe cezbolma (Özer vd., 2015), çalışmaya tutkunluk (Turgut, 2011), işe angaje olma (Özkalp & Meydan, 2015), işe bağlanma (Agin, 2010), işle bütünleşme (Arı, 2011), işe gönülden adanma (Atilla Bal, 2008) olarak da isimlendirilmektedir. İşe tutkunluk, örgüt odaklı olmaktan ziyade birey odaklıdır (Çankır & Yener, 2017:61). İşe tutkunluk, farklı şekillerde tanımlanmıştır. İşe tutkunluk (Akçakanat vd., 2019:400); çalışanların fiziksel, duygusal ve bilişsel olarak kendini işe vererek işlerine odaklanmaları olarak tanımlanmaktadır. İşe tutkunluk Erkal (2019:2814); işte canlılık, bağlılık, yoğunlaşma olarak nitelendirilen olumlu, tatmin edici, işle ilgili zihinsel durum olarak tanımlanmaktadır. İşe tutkunluk, çalışanların verilen işi yapma konusunda hazır olduklarını hissetmesi ve işin yükümlülüklerini yapmaya istek olmasını ifade etmektedir (Kerse & Karabey, 2019:85). İşe tutkunluğun boyutları; dinçlik, yoğunlaşma ve adanmışlık olmak üzere üçe ayrılmaktadır (Ünal, 2019; Karadeniz, 2019). Dinçlik, çalışanın işini ifa ederken zor durumlarla karşılaşsa bile enerjik ve psikolojik olarak dayanıklı bir şekilde işinde çaba göstermeye sabır ve istek ile devam etmesidir (Akçakanat vd., 2019:401). Yoğunlaşma, çalışanın kendini işinden ayıramaması, işte zamanının nasıl geçtiğini anlamaması, mutlulukla işine kendisini kaptırması ve tamamıyla işine odaklanmasıdır (Gürlek & Tuna, 2019:39). Adanmışlık, kişinin işini severek zorluklara meydan okuma hissiyle yapması ve işe yüksek katılım düzeyi göstermesidir (Çankır & Yener, 2017:70). İşe tutkunluk ile üst yönetime güven ve çalışan yönetici ilişkisi (Rees vd., 2013) arasında pozitif ilişki vardır. (Rees vd., 2013; Gürler, 2018) çalışmalarında, çalışan sesliliği ile işe tutkunluk arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Literatür ve araştırma sonuçları dikkate alınarak, aşağıdaki hipotez kurulmuştur.

H₂: Çalışan sesliliği, işe tutkunluğu pozitif yönde etkiler.

Uncuoğlu Yolcu (2017) çalışmasında, kalkınma ajanları çalışanları üzerine yaptıkları bir araştırmada proaktif kişilik ile işe tutkunluk arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Yang vd., (2017) tarafından bir hastanede lider ve takipçileri üzerine yaptıkları bir araştırmada, takipçilerin proaktif kişilik düzeyi yüksek olduğunda işe tutkunluklarının da yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Li (2017) çalışmasında, ilkökul ve ortaokul öğretmenleri üzerine yapılan araştırmada proaktif kişilik ile işe tutkunluk arasında pozitif ilişki olduğu elde edilmiştir. Wang vd., (2017) çalışmasında, proaktif kişilik ile işe tutkunluk arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Yukarıdaki kuram ve araştırma sonuçları dikkate alınarak aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H₃: Proaktif kişilik işe tutkunluğu pozitif yönde etkiler.

H₄: Proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki pozitif etkisinde çalışan sesliliğinin aracılık rolü vardır.

3. Metodoloji

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Çalışanların işlerini yaparken proaktif olmaları, bireysel ve örgütsel başarı sağlamada önemli katkıları olmakta (Kim vd., 2009:93) ve proaktif kişiliğin ardıllarının belirlenmesi, bu katkıları belirlemeyi sağlayacaktır. Bununla birlikte, Hawthorne Araştırmaları ve bu araştırmalardan itibaren günümüze kadar yapılan ampirik ve deneysel çalışmalar ile örgütler için insan faktörünün önemi ortaya çıkmıştır. Örgütlerde ses ve seslilik, insan faktörünün örgütler için önemini artırmakta ve bu konuda son dönemde çok sayıda çalışma yapılmıştır (Göktaş Kulualp, 2016:750; Özbolat & Şehitoğlu, 2018:47). Ayrıca, işe tutkunluk ortaya çıktığı 2000’li yıllardan sonra kısa bir sürede literatürde yer edinmiş ve işe tutkunluğun öncül ile ardılları özellikle yurtdışındaki insan kaynakları yöneticileri ve araştırmacıların ilgisini çekmiştir (Çankır & Yener, 2017:61; Akçakanat vd., 2019:397). Bu açıklamalar ışığında mevcut çalışmada, proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki etkisinde çalışan sesliliğinin aracılık rolünün olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmıştır.

3.2. Araştırmanın Örneklemi ve Yöntemi

Bu çalışmanın değişkenleri kapsamında, Gençlik ve Spor Bakanlığı çalışanları üzerine herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Dolayısıyla çalışmanın özgünlüğünün yanı sıra, çalışmanın evrenini 15001 (2020 Yılı GSB Performans Programı) bakanlık çalışanı oluşturmaktadır. Nicel veri toplama tekniklerinden anket yöntemi seçilmiş ve rassal örneklem modeli ile online anket üzerinden 500 çalışana katılım daveti gönderilmiştir. Davet sonucunda 212 geri dönüş sağlanmış ancak 20 veri hatalı veya eksik doldurulduğu için çalışmadan çıkarılmıştır. Böylece 0,42 geri dönüş oranı ile toplam 192 kişiden elde edilen verilere IBM SPSS ve AMOS paket programları aracılığıyla basit istatistiksel analizler, doğrulayıcı faktör, güvenilirlik, korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Çalışma sürecinde, Araştırma ve Yayın Etiği’ne uyulmuştur¹.

3.3. Kullanılan Ölçekler

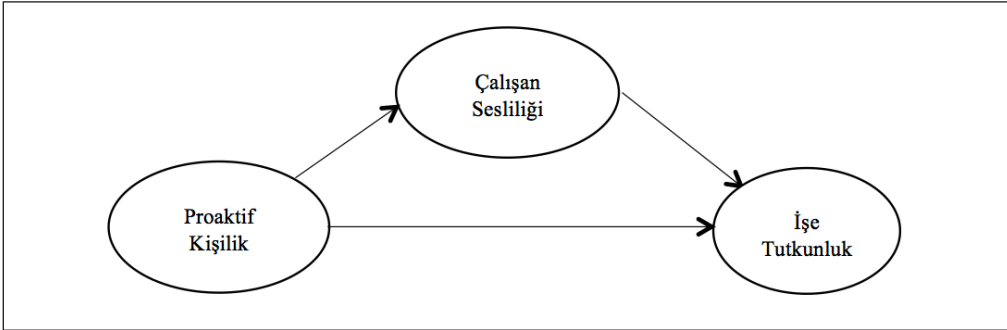
Proaktif kişilik düzeyini ölçmek amacıyla, Bateman & Crant (1993) tarafından geliştirilen ve Özkurt (2015) çalışmasında kullanılan ölçek kullanılmıştır. Çalışan sesliliği için, Van Dyne & LePine (1998) tarafından geliştirilen, ölçeğin Türkçeye uyarlaması Arslan & Yener (2016) tarafından yapılarak Türkiye örnekleminde geçerli ve güvenilir olduğu belirlenen ölçek kullanılmıştır. İşe tutkunluk için ise Schaufeli vd., (2002) tarafından geliştirilen, ölçeğin Türkçeye uyarlaması Turgut (2011) tarafından yapılarak Türkiye örnekleminde geçerli ve güvenilir olduğu belirlenen ölçek kullanılmıştır.

3.4. Araştırmanın Modeli

Çalışmamızda proaktif kişilik bağımsız, işe tutkunluk bağımlı ve çalışan sesliliği aracı değişkendir. Bu kapsamda geliştirilen model, Şekil 1’de yer almaktadır.

1 İnönü Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu, 23.07.2020, 2020/13-5.

Şekil 1: Araştırmanın Kavramsal Modeli



3.5. Bulgular

3.5.1. Katılımcıların Demografik Bilgileri

Tablo 1’de araştırmaya katılan çalışanların demografik bilgileri yer almaktadır. Bu tabloya göre, katılımcıların demografik özelliklerine bakıldığında %74’ünün (142) erkek, %26’sının (50) kadın; yaşlarının 21-57 arasında ve yaş ortalamasının 34,72; %63’ünün (121) evli, %37’sinin (70) bekâr; %64,1’inin (123) lisans mezunu olduğu ve %70,8’inin (136) idari görevinin olmadığı elde edilmiştir.

Tablo 1: Araştırmaya Katılanların Demografik Bilgileri

Değişkenler	Gruplar	n	Yüzde	Değişkenler	Gruplar	n	Yüzde	
Cinsiyet	Erkek	142	74	Yaş	0-25 yaş arası	14	6.8	
	Kadın	50	26		26-30 yaş arası	40	20.8	
Eğitim Durumu	İlköğretim	1	0.5		31-35 yaş arası	66	34.4	
	Ortaöğretim	1	0.5		36-40 yaş arası	37	19.3	
	Lise	21	10.9		41-45 yaş arası	19	9.9	
	Önlisans	24	12.5		46 yaş ve üzeri	16	8.3	
	Lisans	123	64.1		Medeni Durum	Evli	121	63
	Yüksek Lisans	19	9.9			Bekâr	70	37
	Doktora	1	0.5	İdari Görev	Var	136	70.8	
					Yok	55	28.6	

3.5.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)

DFA analizi sonucunda (grafiklerin altında değerleri belirtildiği gibi) elde edilen t değerleri, katılımcı sayısının faktör analizi yapmak için yeterli olduğunu göstermektedir. Böylelikle, araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerli olduğu söylenebilmektedir. Uyum indeksleri incelendiğinde de, araştırma ölçeklerinin araştırmada elde edilen veriler ile literatürde kabul edilen indeksler (Meydan & Şeşen, 2015:37) çalışmanın iyi bir uyum gösterdiği ve uygulanabilir olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Modelin Uyum İyiliği Değerleri

	Elde Edilen Değerler	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
χ^2/df	1,727	≤ 3	$\leq 4-5$
RMSEA	0,084	$\leq 0,05$	0,06-0,08
NFI	0,952	$\geq 0,95$	0,94-0,90
GFI	0,867	$\geq 0,90$	0,89-0,85
CFI	0,839	$\geq 0,97$	$\geq 0,95$
TLI	0,820	0,95-1,00	0,90 - 0,95

χ^2/df = ki-kare istatistiğinin serbestlik derecesine oranı; RMSEA=kök ortalama kare yaklaşım hatası; TLI= Tucker-Lewis indeksi; CFI= karşılaştırmalı uyum indeksi; GFI=iyilik uyum indeksi; NFI=normlaştırılmış uyum indeksi

3.5.3. Güvenilirlik Analizleri

Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliğini ölçmek amacıyla Cronbach's Alpha analizi yapılmıştır ve proaktif kişiliğin 0,950; çalışan sesliliğinin 0,952; işe tutkunluğun 0,955 ve işe tutkunluk boyutlarından dinçliğin 0,902; yoğunlaşmanın 0,838; adanmışlığın 0,936 değeri aldığı görülmüştür. Dolayısıyla, söz konusu ölçeklerin ve alt boyutlarının oldukça güvenilir olduğunu söylemek mümkündür. Çalışmamızda proaktif kişilik, çalışan sesliliği, işe tutkunluk kavramları arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla Korelasyon ve etkiyi ölçmek için de AMOS analizleri yapılmıştır.

3.5.4. Korelasyon Analizleri

Araştırmada kullanılan değişkenlerin arasındaki ilişkileri ve bu ilişkilerin yönünü belirlemek amacıyla, korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Değişkenlere ait korelasyon analizi sonuçları, aşağıdaki Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3: Korelasyon Analizi

	Proaktif Kişilik	Dinçlik	Yoğunlaşma	Adanmışlık	Çalışan Sesliliği	İşe Tutkunluk
Proaktif Kişilik	r 1 p					
Dinçlik	r .672** p .000	1				
Yoğunlaşma	r .581** p .000	.678**	1			
Adanmışlık	r .608** p .000	.832**	.638**	1		
Çalışan Sesliliği	r .501** p .000	.573**	.449**	.594**	1	
İşe Tutkunluk	r 0,689** p .000	0,934**	0,844**	0,922**	0,601**	1

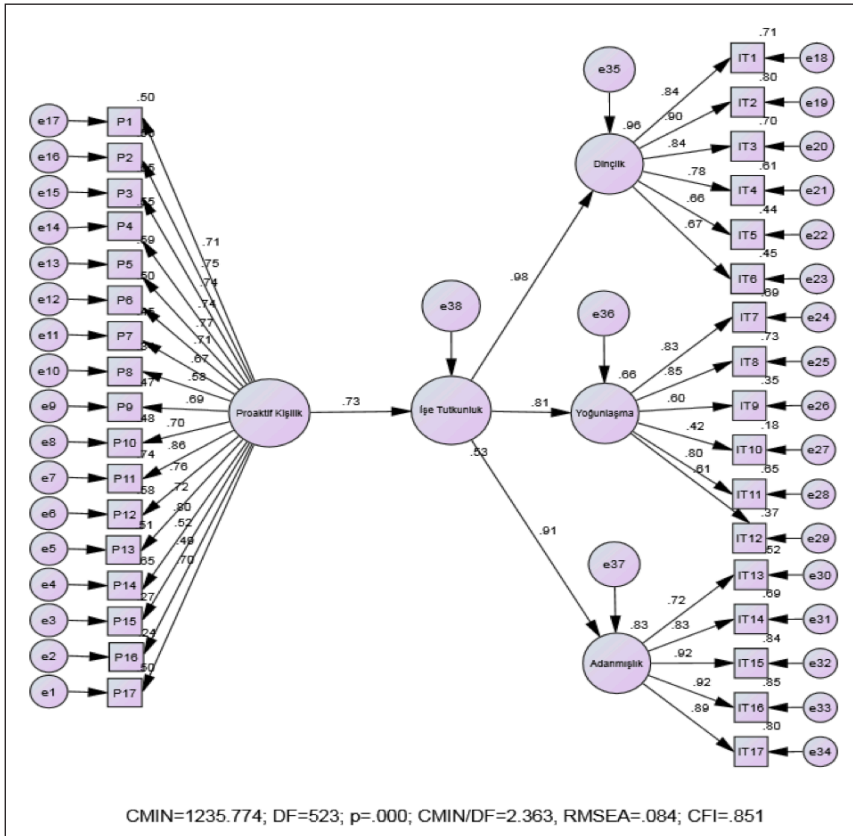
** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tablo 3 incelendiğinde, proaktif kişilik ile hem işe tutkunluk hem de alt boyutları arasında pozitif ve anlamlı ilişki olduğu görülmekte ve bu sonuç Li vd., (2017), Yang vd., (2017), Wang vd., (2017), Uncuoğlu Yolcu (2017) sonuçlarıyla paralellik göstermektedir. Proaktif kişilik ile çalışan sesliliği arasında da pozitif ve anlamlı ilişki olduğu görülmüş ve Kanten & Er Ülker (2012), Xie vd., (2014), Elsaied (2019) çalışmalarında bu sonuca ulaşılmıştır. Ayrıca çalışan sesliliği ile işe tutkunluk arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmış ve bu sonuçların ampirik araştırma sonuçlarıyla Cheng vd., (2013), Kwon vd., (2016), Gürler (2018) aynı doğrultuda olduğu görülmüştür.

3.5.5. Aracılık Testi

Şekil 2’de proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki etkisine yönelik regresyon analizi yer almaktadır. Yapılan çalışmada öncelikle çalışan sesliliğinin aracılık rolünde etkili olup olmadığını değerlendirmek üzere proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki doğrudan etkisi incelenmiş, daha sonra ise AMOS Analizi ile aracılık rolündeki etki ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışan sesliliğinin bu model üzerindeki konumu gerçekten etkili olacak ise, değerler sıfıra daha da yaklaşacaktır.

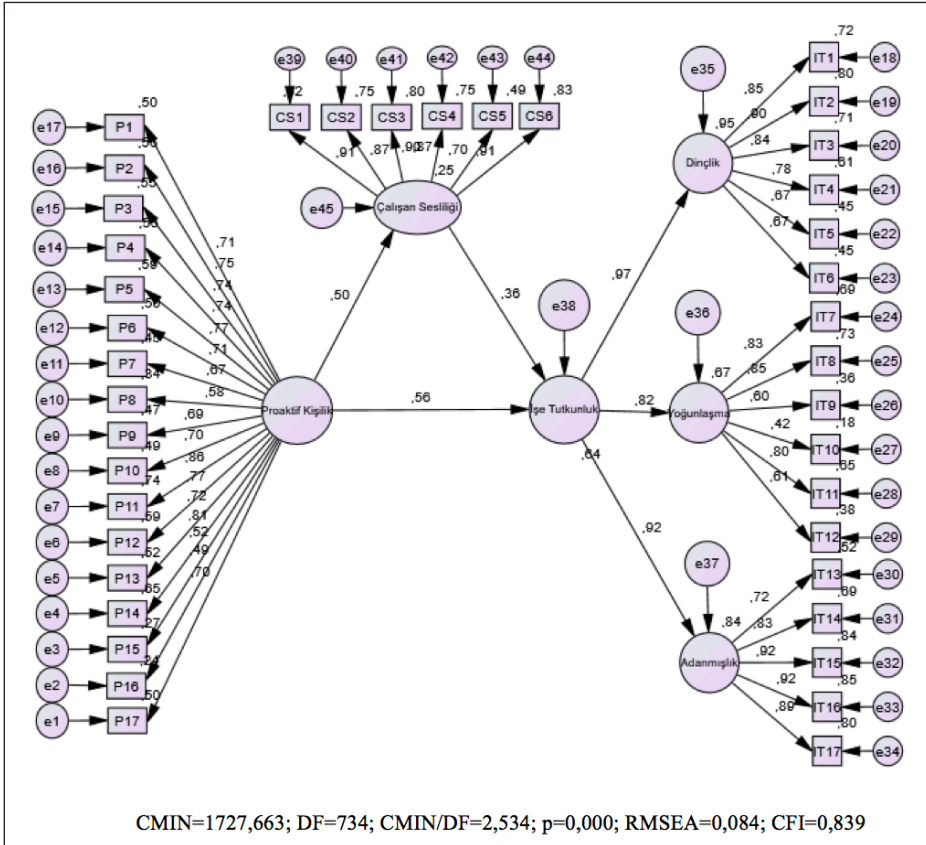
Şekil 2: Proaktif Kişilik ve İşe Tutkunluk Regresyon Analizi



Şekil 2 incelendiğinde, proaktif kişiliğin işe tutkunluğu pozitif yönde ve anlamlı olarak etkilediği görülmektedir. Dolayısıyla çalışanların proaktif kişilik düzeyi arttıkça işe tutkunluğun da artacağı söylenebilmektedir ($t=7.435, p=0.000$). Bu durumda H_3 hipotezi kabul edilmiştir. Uncuoğlu Yolcu (2017) tarafından ülkemizdeki Kalkınma Ajanslarındaki çalışanlar üzerine gerçekleştirilen araştırmada da, proaktif kişiliğin işe tutkunluğu olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuç literatürde var olan çalışmaların sonuçlarıyla paralellik göstermektedir.

Literatürde yapılan çalışmalar için Baron & Kenny'nin (1986) bahsetmiş olduğu bağımsız değişkenin (aracı değişkenin etkisiyle) bağımsız değişken üzerindeki dolaylı olan etkisinin ölçümü için aracılık testi yapılmaktadır. Şekilde 3'te proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki etkisinde çalışan sesliliğinin aracılık rolüne ilişkin analiz yer almaktadır.

Şekil 3: Proaktif Kişiliğin İşe Tutkunluk Üzerindeki Etkisinde Çalışan Sesliliğinin Aracılık Rolüne İlişkin



Şekil 3 incelendiğinde, proaktif kişiliğin çalışan sesliliğini pozitif yönde etkilediği dolayısıyla da H_1 hipotezinin doğrulandığı görülmektedir ($t=6,545$, $p=0,000$). Ayrıca çalışan sesliliğinin işe tutkunluğu pozitif yönde etkilediği elde edilmiş ve H_2 kabul edilmiştir. Gürler (2018) çalışmasında da, çalışan sesliliğinin işe tutkunluğu olumlu yönde etkilediğini tespit etmiştir. Ayrıca proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki etkisinde çalışan sesliliğinin aracılık rolünün olduğu bulunmuş ve H_4 hipotezi de kabul edilmiştir.

4. Sonuç

Mevcut çalışmada, proaktif kişilik kavramının işe tutkunluk ve çalışan sesliliği; çalışan sesliliğinin ise işe tutkunluk üzerindeki etkisini belirlemek ve proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki etkisinde çalışan sesliliğinin aracılık rolünü saptamak amaçlanmış ve bu kapsamda Gençlik ve Spor Bakanlığı çalışanlarına anket uygulanmıştır.

Anketlerden elde edilen veriler üzerinde yapılan korelasyon analizi sonucunda; proaktif kişilik ve çalışan sesliliği ile işe tutkunluk kavramları arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu ve söz konusu sonuçların yapılan araştırmaların Kantan & Er Ülker (2012), Cheng vd., (2013), Xie vd., (2014), Kwon vd., (2016), Li vd., (2017), Yang vd., (2017), Uncuoğlu Yolcu (2017), Gürler (2018), Elsaied (2019) sonuçlarıyla aynı doğrultuda olduğu görülmüştür. Ayrıca, araştırma modeli kapsamında oluşturulan hipotezlere ilişkin sonuçlar Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4: Hipotez Sonuçları Tablosu

Hipotezler	Sonuç
H_1 : Proaktif kişilik, çalışan sesliliğini pozitif yönde etkiler.	Kabul
H_2 : Çalışan sesliliği, işe tutkunluğu pozitif yönde etkiler.	Kabul
H_3 : Proaktif kişilik işe tutkunluğu pozitif yönde etkiler.	Kabul
H_4 : Proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki pozitif etkisinde çalışan sesliliğinin aracılık rolü vardır.	Kabul

Çalışan sesliliği, örgütte işgörenlerin hem pozitif hem de proaktif bir yaklaşımla işlerine ilişkin bilgi, görüş ile önerilerini dile getirmeleri olarak ifade edilmektedir. Dolayısıyla, çalışan sesliliği çok önemli bir olgudur (Özyılmaz & Oral Otaç, 2019:397-398). İnsanların işyerlerinde gösterdikleri tutku; örgütsel, bilim adamları ve uygulayıcılar için önemli bir ilgi ve önem arz eden bir konu gibi görünse de, bu konu hakkında neredeyse hala hiçbir şey bilmiyoruz (Perrewe vd., 2014:145). Proaktif kişiliğin işe tutkunluk ve çalışan sesliliği, çalışan sesliliğinin işe tutkunluk üzerinde olumlu etkisinin olduğu ve proaktif kişiliğin işe tutkunluk üzerindeki etkisinde çalışan sesliliğinin aracılık rolü olduğu bu çalışmada tespit edilmiştir. Bu sonuçlara dayanarak, Gençlik ve Spor Bakanlığı'nda çalışanların proaktif kişilik düzeyi yüksek olduğunda kurumlarının yararına yönelik düşünce ve ifadeleri daha fazla dile getirecekleri ve böylece işlerine olan tutkularının daha da artacağını söylemek mümkündür. Dolayısıyla, yöneticiler çalışanlarına cesaret ve çalışanlarının görüşlerine önem vermeli, katkılarını ödüllendirmelidirler.

Araştırmanın kısıtları vardır. Sadece Gençlik ve Spor Bakanlığı çalışanları üzerine araştırma gerçekleştirildiğinden başka kurum veya sektör çalışanlarına genelleştirilememekte ve bu sektör çalışanları ile karşılaştırma yapılamamaktadır. Ayrıca, mevcut araştırmanın

değişkenlerini proaktif kişilik, çalışan sesliliği ve işe tutkunluk oluşturmakta ve bu kavramların ilişkili olabileceği diğer kavramlar çalışmanın bir diğer kısıtıdır. İleride yapılacak çalışmaların, kamu sektöründe farklı kurumlar veya özel sektör üzerine yapılması, mevcut çalışma sonuçlarıyla karşılaştırılması ya da araştırma modeline başka örgütsel davranış değişkenlerinin eklenmesi önerilmektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Öğr. Gör. Cahit ÇAĞLIN, literatürün yazılmasında %35 katkı oranı, Dr. Öğr. Üyesi Hasan OSMANOĞLU, araştırma verilerinin toplanması %30 katkı oranı, Öğr. Gör. Burhan KILIÇ, araştırma verilerinin analizi, %35 katkı oranıdır

Kaynakça

- Ağın, Ö. (2010). İşe bağlanma düzeyinin işten ayrılma niyeti üzerine etkileri (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akçakanat, T. & Uzunbacak, H. H. (2017). Proaktif kişiliğin politik beceri üzerine etkisi. *Business & Management Studies: An International Journal (BMIJ)*, 5(3), 786-807.
- Akçakanat, T., Uzunbacak, H. H. & Acar, O. K. (2019). İnsan kaynakları yöneticilerinin iş becerikliliklerinin işe adanmışlıkları üzerine etkisi. *OPUS-Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 10(17), 395-419.
- Akgemci, T., Kalfaoğlu, S. & Erkunt, N. (2019). Hizmetkâr liderlik davranışlarının çalışan sesliliğine etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 9(2), 757-771.
- Arı, S. (2011). Örgüt ikliminin işle bütünleşme üzerine etkisi ve bir uygulama (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Arslan, A. & Yener, S. (2016). İşgören sesliliği ölçeğinin Türkçeye uyarlanması çalışması. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 173-191.
- Atilla Bal, E. (2008). Self-efficacy, contextual factors and well-being: The impact of work engagement (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bakker, A. B., Tims, M. & Derks, D. (2012). Proactive personality and job performance: The role of job crafting and work engagement. *Human Relations*, 65(10), 1359-1378.
- Baron, R. M. & Kenny, D. A. (1986). The Moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Başoda, A. (2017). İşe tutkunluk: Kavramsal açıdan bir inceleme. *Uluslararası Tarih ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (17), 71-98.
- Cheng, J-W., Lu, K-M., Chang, Y-Y. & Johnstone, S. (2013). Voice behavior and work engagement: The moderating role of supervisor-attributed motives. *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 51, 81-102.
- Crant, J. M., Kim, T-Y. & Wang, J. (2011). Dispositional antecedents of demonstration and usefulness of voice behavior. *Journal of Business and Psychology*, 26(3), 285-297.
- Çankır, B. & Yener, S. (2017). İş'te pozitif davranış. 1. Baskı, İstanbul: Çizgi Kitabevi.
- Çelik, E. & Topçuoğlu, P. (2017). Proaktif kişiliğin öznel zindelik ile merak arasındaki ilişkide aracılık etkisi. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 17(3), 1221-1240.

- Elsaied, M. M. (2019). Supportive leadership, proactive personality and employee voice behavior the mediating role of psychological safety. *American Journal of Business*, 34(1), 2-18.
- Erkal, P. (2019). İç girişimciliğin işe tutkunluğa etkisinde birey-örgüt uyumunun aracılık rolü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 2812-2813.
- Eryeşil, K. (2018). Algılanan örgütsel adaletin örgütsel muhalefet üzerindeki etkisinde çalışan sesliliğinin rolü: Bankacılık sektöründe bir araştırma (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Göktaş Kulualp, H. (2016). Çalışan sesliliği ile bazı kişisel ve örgütsel özellikler arasındaki ilişkinin belirlenmesi: Öğretim elemanları üzerine bir araştırma. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 16(4), 745-761.
- Gürlek, M. & Tuna, M. (2019). İşe adanmanın teorik temelleri ve ölçümü. *Türk Psikoloji Yazıları*, 22(44), 35-49.
- Gürler, M. (2018). Öğretmenlerin lider-üye etkileşimi ile işe bütünleşme ilişkisinde çalışan sesliliğinin aracılık etkisinin incelenmesi (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Anadolu Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Hsiao, C-H. & Wang, F-J. (2020). Proactive personality and job performance of athletic coaches: Organizational citizenship behavior as mediator. *Humanities & Social Sciences Communications*, 1, 1-8.
- Hsiung, H-H. (2012). Authentic leadership and employee voice behavior: A multi-level psychological process. *Journal of Business Ethics*, 107, 349-361.
- Kanten, P. & Er Ülker, F. (2012). A relational approach among perceived organizational support, proactive personality and voice behaviour. *Social and Behavioral Sciences*, 62, 1016-1022.
- Karadeniz, M. (2019). İşe tutkunluk ve işkolikliğin iş yükü, iş otonomisi ve iş-aile dengesi değişkenleri ile ilişkileri üzerine bir araştırma (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kerse, G. & Karabey, C. N. (2019). Örgütsel sinizm ve özdeşleşme bağlamında algılanan örgütsel desteğin işe bağlanma ve politik davranış algısına etkisi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1), 83-108.
- Kim, T-Y., Hon, A. H. Y. & Crant, J. M. (2009). Proactive personality, employee creativity, and newcomer outcomes: A longitudinal study. *Journal of Business and Psychology*, 24, 93-103.
- Koçak, D. (2019). Dönüştürücü liderlik ile çalışan sesliliği arasındaki ilişkide işe yabancılaşmanın aracı etkisi: Bankacılık sektöründe bir araştırma. 3rd International Management and Social Sciences Conference, 2-4 Kasım, İstanbul, Türkiye, 138-148.
- Kwon, B., Farndale, E. & Park, J. G. (2016). Employee voice and work engagement: Macro, meso and micro-level drivers of convergence?. *Human Resource Management Review*, 26, 327-337.
- LePine, J. A. & Van Dyne L. (2001) Voice and cooperative behavior as contrasting forms of contextual performance: Evidence of differential relationships with big five personality characteristics and cognitive ability. *Journal of Applied Psychology*, 86(2), 326-336.
- Li, M., Wang, Z., Gao, J. & You, X. (2017). Proactive personality and job satisfaction: The mediating effects of self-efficacy and work engagement in teachers. *Current Psychology*, 36, 48-55.
- Meydan, C. H. & Şeşen, H. (2015). Yapısal eşitlik modellemesi: AMOS uygulamaları. 2. Basım, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Morrison, E. W. (2014). Employee voice and silence. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1, 173-97.

- Osmanoğlu, H., Üzüm, H., Karlı, Ü. & Aycan, A. (2018). Spor turizmi hizmet kalitesi ölçeği geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 14(14), 121-134.
- Özbolat, G. & Şehitoğlu, Y. (2018). Çalışan sesliliği ile iletişim doyumu arasındaki ilişki: Bankacılık sektöründe bir araştırma. *Yıldız Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 02(02), 35-49.
- Özer, Ö., Saygılı, M. & Uğurluoğlu, Ö. (2015). Sağlık çalışanlarının işe cezbolma düzeylerinin belirlenmesine ilişkin bir araştırma. *Business & Management Studies: An International Journal*, 3(3), 261-272.
- Özkalp, E. & Meydan, B. (2015). Schaufeli ve Bakker tarafından geliştirilmiş olan işe angaje olma ölçeğinin Türkçede güvenilirlik ve geçerliliğinin analizi. *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 17(3), 4-19.
- Özkurt, B. (2015). Beden eğitimi ve spor yüksekokulunda okuyan öğrencilerin kişilik özellikleri ile çeşitli değişkenler arasında ilişkilerin incelenmesi (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler enstitüsü.
- Özyılmaz, A. & Süner, Z. (2015). İşe adanmışlığın işyeri tutumlarına etkisi: Hatay'daki 9 işletmede yapılan ampirik araştırmanın sonuçları. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(3), 143-164.
- Özyılmaz, B. & Oral Ataç, L. (2019). Paternalist liderlik algısının çalışan sesliliğine etkisi: gıda sektörü çalışanları üzerine bir araştırma. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(2), 397-410.
- Perrewe, P. L., Hochwarter, W. A., Ferris, G. R., Mcallister, C. P. & Harris, J. N. (2014). Developing a passion for work passion: Future directions on an emerging construct. *Journal of Organizational Behavior*, 35, 145-150.
- Rees, C., Alfes, K. & Gatenby, M. (2013). Employee voice and engagement: Connections and consequences. *The International Journal of Human Resource Management*, 24(14), 2780-2798.
- Seçkin, Ş. N. (2018). Yapılan işin anlamlılığı ve işe tutkunluk ilişkisi akademisyenler üzerine bir araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 143-160.
- Soyalın, M. (2019). İşe bağlanma. İçinde C. N. Karabey, G. Kerse (ed.), *Örgütsel davranış düzleminde güncel kavramlar* (ss. 303-318). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Tunca, S. (2018). Proaktif kişilik yapısının ve yenilikçi davranışın görev performansına etkisi (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gebze Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Turgut, T. & Agun, H. (2016). The relationship between organizational justice and organizational cynicism: The mediating role of psychological capital and employee voice. *Journal of Behavior at Work*, 1(1), 15-26.
- Turgut, T. (2011). Çalışmaya tutkunluk: İş yükü, esnek çalışma saatleri, yönetici desteği ve iş-aile çatışması ile ilişkileri. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(3-4), 155-179.
- Uncuoğlu Yolcu, İ. & Çakmak, A. F. (2017). Proaktif kişilik ile proaktif çalışma davranışı ilişkisi üzerinde psikolojik güçlendirmenin etkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(2), 425-438.
- Uncuoğlu Yolcu, İ. (2017). Proaktif kişilik ile proaktif çalışma davranışı ilişkisi üzerinde işe gönülden adanma ve psikolojik güçlendirmenin etkisi (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ünal, B. (2019). İş-aile çatışması ve işe tutkunluk ilişkisinde iş özerkliğinin düzenleyici rolü (Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Van Dyne, L., Ang, S. & Botero, I. C. (2003). Conceptualizing employee silence and employee voice as multidimensional constructs. *Journal of Management Studies*, 40(6), 1359-1392.

- Wang, Z., Zhang, J., Thomas, C. L., Yu, J. & Spitzmueller, C. (2017). Explaining benefits of employee proactive personality: The role of engagement, team proactivity composition and perceived organizational support. *Journal of Vocational Behavior*, 101, 90-103.
- Xie, J., Chu, X., Zhang, J. & Huang, J. (2014). Proactive personality and voice behavior: The influence of voice self-efficacy and delegation. *Social Behavior and Personality*, 42(7), 1191-1200.
- Yang, C., Chen, Y., Zhao, X. & Hua, N. (2020). Transformational leadership, proactive personality and service performance the mediating role of organizational embeddedness. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(1), 267-287.
- Yang, K., Yan, X., Fan, J. & Luo, Z. (2017). Leader-follower congruence in proactive personality and work engagement: A polynomial regression analysis. *Personality and Individual Differences*, 105(15), 43-46.

EXTENDED SUMMARY

Research Questions & Purpose

In this study; it is aimed to determine the relationship between proactive personality, employee voice and work engagement. In the literature (LePine & Van Dyne, 2001), (Van Dyne vd., 2003), (Kim vd., 2009), (Bakker vd., 2012), (Perrewe vd., 2014), (Akçakanat & Uzunbacak, 2017), (Akçakanat vd., 2019), (Göktaş Kulualp, 2016); it was decided to conduct the study considering that the variables of the study play an important role in ensuring individual and organizational success, the number of studies dealing with the relationship between the variables is low, and the variables should be investigated on sports workers.

Literature Review

Proactive personality, taking personal initiative in various actions and situations; is a stable personality to take a role for highly diverse and rapidly changing customer needs and quality service delivery (Kim vd., 2009:94). In researches on proactive personality, organizational concepts related to proactive personality have been determined. Proactive personality, it was found that there is a positive relationship between task performance, innovative behavior (Tunca, 2018); employee creativity (Kim vd., 2009); proactive work (Uncuoğlu Yolcu & Çakmak, 2017); political ability (Akçakanat & Uzunbacak, 2017); curiosity (Çelik & Topçuoğlu, 2017); Psychological Empowerment and work engagement (Uncuoğlu Yolcu, 2017).

It is possible to define employee voice as the informal and voluntary expression of ideas, suggestions, concerns, problems, information or opinions on work-related issues in order to carry out appropriate activities with the intention of developing and creating changes (Morrison, 2014: 174). Employee voice; It is associated with personality and demographic characteristics such as proactive personality, extroversion, honest personality (Le Pine & Van Dyne, 2001), (Crant et al., 2011). Göktaş Kulualp (2016) also found that internal locus of control positively affects employee voice and employee voice over job satisfaction. In the light of theoretical explanations and empirical research results, the following hypothesis was formed.

H1: Proactive personality positively affects employee voice.

Job engagement is individual oriented rather than organization oriented (Çankır & Yener, 2017:61). Passion for work (Akçakanat et al., 2019:400); It is defined as the physical, emotional and cognitive focus of employees on their work by giving themselves to work. There is a positive relationship between work engagement and trust in senior management and employee-manager relationship (Rees et al., 2013). (Gürler, 2018) study found a positive relationship between employee voice and work engagement. Considering the literature and research results, the following hypothesis was established.

H2: Employee voice positively affects work engagement.

In the study of Uncuoğlu Yolcu (2017), it was found that there is a positive relationship between proactive personality and work engagement in the research on development agent's employees. In the study conducted by Yang et al., (2017) on leaders and followers in a hospital, it was found that when the proactive personality level of the followers is high, the job engagement is also high. In the study of Li (2017), it was found that there is a positive relationship between proactive personality and work engagement in a study on primary and

secondary school teachers. Considering the above theory and research results, the following hypotheses were formed.

H3: Proactive personality positively affects work engagement.

H4: Employee voice has a mediating role in the positive effect of proactive personality on work engagement.

Methodology

The main body of this study is the employees of the Ministry of Youth and Sports. The survey method was chosen from the quantitative data collection techniques and 192 people could be reached with the online survey. The scale developed by Bateman & Crant (1993) and used in Özkurt (2015) study was used to measure the level of proactive personality. For employee voice, the scale developed by Van Dyne & LePine (1998) was adapted into Turkish by Arslan & Yener (2016) and determined to be valid and reliable in the Turkish sample. For work engagement, the scale developed by Schaufeli et al., (2002) was adapted into Turkish by Turgut (2011) and the scale determined to be valid and reliable in the Turkish sample was used. Inonu University Scientific Research and Publication Ethics Committee, 23.07.2020, Ethical permission was obtained with the number 2020/13-5.

Results and Conclusions

It has been obtained that proactive personality has a positive effect on work engagement and employee voice, employee voice has a positive effect on work engagement, and employee voice has a mediating role in the effect of proactive personality on job engagement. Based on these results, it is possible to say that when the proactive personality level of the employees in the Ministry of Youth and Sports is high, they will express their thoughts for the benefit of their institutions more and thus their passion for their work will increase. It is recommended that future studies be conducted on different institutions or the private sector in the public sector, compared with the results of existing studies or adding other organizational behavior variables to the research model.

Araştırma Makalesi / Research Article

SÜRDÜRÜLEBİLİR TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN TEDARİK ZİNCİRLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: KAVRAMSAL BİR DEĞERLENDİRME

Dr. Yasemin GEDİK 

Beypazarı Üniversitesi, SBE, İstanbul, (dr.yasemingedik@hotmail.com)

ÖZET

Günümüz küresel iş ortamında tedarik zincirlerinin yönetimi son derece kritiktir. Sürdürülebilirlik, işletme faaliyetleri ve tedarik zinciri yönetiminde en önemli faktörler arasındadır. Tedarik zinciri yönetiminin sürdürülebilirliğin üç boyutuyla (ekonomik, çevresel ve sosyal) entegrasyonu sürdürülebilir tedarik zinciri yönetiminin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, çevresel etkileri en aza indirirken, sosyal refahı ve tedarik zinciri kârlılığını en üst düzeye çıkarmak için tedarik zinciri operasyonlarının, kaynaklarının, bilgilerinin ve fonlarının yönetimidir. Günümüzde işletmeler, dâhili operasyonlarından ve tedarikçilerinin operasyonlarından kaynaklanan çevresel, sosyal ve ekonomik sonuçlardan giderek daha fazla sorumlu tutulmaktadır. Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, işletmelerin sadece hayatta kalmak için değil; uzun vadede gelişmek ve başarılı olmak için neler yapılması gerektiğiyle ilgili sorulara da yanıt vermektedir. Bu çalışma, sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi ve sürdürülebilirliğin tedarik zincirlerine etkileri üzerine odaklanmaktadır. Ayrıca çalışma, sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi stratejileri ve uygulamaları, sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi avantajları ve zorluklarından da bahsederek sürdürülebilirlik iyileştirmeleri sağlamak isteyen işletmelere rehberlik etmeyi amaçlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi, Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Uygulamaları, Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Avantajları, Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Stratejileri.

SUSTAINABLE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AND EFFECTS OF SUSTAINABILITY ON SUPPLY CHAINS: A CONCEPTUAL ASSESSMENT

ABSTRACT

Management of supply chains is critical in today's global business environment. Sustainability is the most important factors in business activities and supply chain management. The integration of supply chain management with the three dimensions of sustainability (economic, environmental and social) has led to the emergence of sustainable supply chain management. Sustainable supply chain management is the management of supply chain operations, resources, information and funds to maximize social welfare and supply chain profitability while minimizing environmental impacts. Today, businesses are increasingly held responsible for the environmental, social and economic consequences resulting from their internal operations and the operations of their suppliers. Sustainable supply chain management is not just for businesses to survive; it also answers questions about what needs to be done to develop and succeed in the long term. This study focuses on sustainable supply chain management and the effects of sustainability on supply chains. In addition, the study aims to guide companies that want to achieve sustainability improvements by mentioning sustainable supply chain management strategies and practices, sustainable supply chain management advantages and challenges.

Keywords: Sustainable Supply Chain Management, Sustainable Supply Chain Management Practices, Sustainable Supply Chain Advantages, Sustainable Supply Chain Management Strategies.

www.ijmeb.org ISSN:2147-9208 E-ISSN:2147-9194

http://dx.doi.org/10.17130/ijmeb.780246

Başvuru Tarihi: 13.08.2020, Yayına Kabul Tarihi: 09.03.2021

1. Giriş

Tedarik zinciri, hammadde aşamasından son kullanıcıya kadar ürünlerin üretimi ve dönüşümü ile ilişkili tüm faaliyetleri ve bilgi akışlarını kapsar. Tedarik zinciri yönetimi (TZY) sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmek için bu faaliyetlerin geliştirilmiş tedarik zinciri ilişkileri yoluyla entegrasyonudur (Romiguer, 2011:17). TYZ, planlama, kaynak sağlama, üretim ve dağıtım lojistiği içerir. Ekonomik ve finansal işletme performansına odaklanan geleneksel TZY'nin aksine, sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi (STZY), ekonomik boyutu üçlü alt çizgi yaklaşımına [Tripple bottom line,(TBL)] genişleten çevresel veya sosyal hedeflerin açıkça bütünleştirilmesiyle karakterize edilmektedir (Brandenburg vd., 2014:299). Mikro ekonomik perspektiften STZY, sürdürülebilirliğin üç temel (ekonomik, sosyal, çevresel) direğini, tedarik, lojistik, bilgi yönetimi ve pazarlama gibi temel iş uygulamalarıyla bir araya getirmenin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır (Morali & Searcy, 2013:637).

Tedarik zinciri yönetimi işletme literatüründe önemli bir araştırma alanıdır. Yöneticiler, akademisyenler ve politika yapımcılar, tedarik zincirlerinin yönetiminin son derece rekabetçi küresel iş ortamında çok kritik olduğunu ve iyi yönetilen tedarik zincirlerinin işletmelere, bölgelere, ülkelere operasyonel ve stratejik avantajlar sağladığını kabul etmektedir (Silvestre, 2015:156). TZY, geniş bir konudur. Modern iş operasyonlarındaki genişletilmiş tedarik zincirlerinin bir sonucu olarak sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, bu alanda popülerliğini gün geçtikçe arttırmaktadır. STZY kavramı genellikle entegre yapısının bileşenleri değerlendirilerek tanımlanır. Yaygın çerçevesi içinde STZY, tedarik zinciri yönetimini ve sürdürülebilirliği içerir (Turker & Altuntas, 2014:838; Beske vd., 2014:131).

1990'lardan itibaren, işletme faaliyetlerinin çevresel etkileri konusunda artan endişeler, tedarik zincirlerinin yan ürünleri içerecek şekilde genişletilmesini ve bir ürünün tüm yaşam döngüsünün dikkate alınmasını sağlamıştır. Araştırmalar çevresel karar verme araçlarının ve yeşil tedarik zinciri uygulamalarının kurumsal ve çevresel performansı olumlu yönde etkilediğini gösterse de yalnızca çevresel parametrelere odaklanmak kurumsal performansı iyileştirmek için yeterli olmayabilir (Morali & Searcy, 2013:637). Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, tedarik zincirinin kârlılığını en üst düzeye çıkarırken aynı zamanda çevresel etkileri en aza indirmek ve sosyal refahı en üst düzeye çıkarmak için tedarik zinciri operasyonlarının, kaynaklarının, bilgilerinin ve fonlarının yönetimidir (Taticchi vd., 2013:783).

Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, müşteri ve paydaş gereksinimlerinden kaynaklanan sürdürülebilir kalkınmanın her üç (ekonomik, çevresel, sosyal) boyutunun da hedeflerini göz önünde bulundururken, tedarik zinciri boyunca işletmeler arasında malzeme, bilgi ve sermaye akışlarının yönetimi ve işbirliğinin sağlanmasıdır. Sürdürülebilir tedarik zincirlerinde, tedarik zinciri içinde kalabilmek için üyelerin çevresel ve sosyal kriterlere uyması, müşteri ihtiyaçlarını ve ilgili ekonomik kriterleri karşılayarak rekabetçiliği sürdürmesi beklenmektedir (Seuring & Muller: 2008:1700). İşletmeler, dâhili operasyonlarından ve tedarikçilerinin operasyonlarından kaynaklanan çevresel, sosyal ve ekonomik sonuçlardan giderek daha fazla sorumlu tutulmaktadır. (Koberg & Longoni, 2019:1085).

Tedarik zincirleri her zaman karmaşıktır çünkü işletmelerin, her bir işletmenin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde, çeşitli yukarı ve aşağı kanal seviyelerinde birden fazla sürdürülebilirlik sorununu ele almanın etkili yollarını ararken aynı zamanda tüm tedarik

zincirlerinin genel sürdürülebilirlik performansında iyileştirmeler yapmayı gerektirir. Bu kolay değildir (Vidal & Croom, 2018:93). Çoğunlukla ekonomik hedeflerden kaynaklanan ürün ve hizmetlerin en değerli oldukları yere taşınmasının çevresel ve sosyal sonuçları mevcuttur. Örneğin, ürünlerin taşınması kirliliğe sebep olabilir. Gıda üretimi, nadir bulunan kaynakları (toprak ve su) gerektirir. Ayrıca, maliyeti düşürerek maksimum kâr elde etme hedefi, potansiyel olarak işçilere düşük ödeme, yetersiz çalışma koşulu veya çocuk işçiliği vb. sorunlara yol açabilir. Bu durum, hükümetler, müşteriler veya hissedarlar tarafından tedarik zincirinin sürdürülebilir olması için artan bir baskı oluşturabilmektedir (Eitiveni vd., 2017:2).

Birleşmiş Milletler Global Impact 2010 Raporu'nda, işletmelerin tedarik zinciri sürdürülebilirliği yolculuğuna başlamasının birçok nedeni olduğu belirtilmektedir. Bunlar arasında, yasalara ve düzenlemelere uyum sağlamak ve sürdürülebilir iş uygulamaları için uluslararası ilkelere uymak ve destekleme bulunur. Ek olarak, işletmeler giderek daha iyi sosyal, ekonomik ve çevresel etkilere yol açacak eylemlerde bulunmaktadır çünkü toplumun beklentisi bu yöndedir ve söz konusu faaliyetlerin ticari yararları vardır. İşletmeler, tedarik zincirleri boyunca çevresel, sosyal ve ekonomik performansı, yönetişimi etkili yöneterek kendilerinin, paydaşlarının ve toplumun çıkarları doğrultusunda hareket etmektedir (<https://www.bsr.org/>, 2010:5).

Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimindeki erken araştırma çabaları, iade edilen ürünlerin toplanması, test edilmesi, sınıflandırılması ve yeniden üretilmesinin doğasında bulunan teknik ve operasyonel hususları anlamaya ayrılmıştır. Bu alandaki araştırmalar genel olarak üretim planlama, çizelgeleme ve kontrol, envanter yönetimi ve ters lojistik başlıkları altında sınıflandırılabilir (Gupta & Palsule-Desai, 2011:235-236). Öte yandan, Tablo 1, yakın dönemde literatürde sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimiyle ilgili yapılmış araştırmaların bir özetini sunmaktadır.

Tablo 1: Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Literatürü

Yazar(lar)	Araştırma Bulguları	Araştırma Türü	Yöntem
Aljoghaiman vd., 2020	Büyük imalat işletmeleri, sürdürülebilirlik performansını artırmak için tedarik zincirinde sürdürülebilirliği benimsemenin önemini kabul etmektedir. Bu çalışma, dış paydaş bariyerlerinin STZY gelişimini iç bariyerlerden daha fazla engellediğini bulmuştur. Bu dış engeller, hükümetleri, tedarikçileri, müşterileri ve yatırımcıları içerir; STZY uygulamalarının işletme gelişimi üzerinde olumsuz ekonomik, çevresel ve sosyal etkilere neden olur. Ek olarak, paydaş katılımının bu engelleri azaltmada ve STZY'nin benimsenmesini ilerletmede kritik rol oynadığı görülmüştür.	Nitel	Derinlemesine görüşme Vaka analizi

Tablo 1 devam

Zimon vd., 2020	Kalite yönetim sistemleri çevresel süreçleri, paydaşlarla ilişkileri, tedarik zincirindeki süreçleri ve STZY'ni desteklemektedir.	Nicel	Anket
Sebastianelli & Tamimi, 2020	Sürdürülebilir (çevresel ve sosyal) tedarik zinciri girişimlerinin öncüleri olarak stratejik faktörlerin, yani yönetim kurulu özellikleri ile ilişkili sürdürülebilirlik konusundaki proaktif bir kurumsal duruşun önemli olduğu görülmüştür	Nicel	Bloomberg'den alınan S&P 500 verilerinin analizi
Govindan vd., 2020	Yeşil TZY, STZY ve sosyal sürdürülebilirlik uygulamaları da dâhil olmak üzere her türlü sürdürülebilirliğin, işletme performansının iyileştirilmesine yol açacağı açıkça kanıtlanmıştır. İmalat sektöründe sürdürülebilirlik uygulamaları, mevcut iş ortamında hizmet sektörüne kıyasla daha fazla fayda sağlamaktadır. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde çevresel açıdan sürdürülebilir uygulamalara yapılan yatırımın gelişmiş ekonomilere göre daha iyi sonuçlar verdiğine dikkat edilmesi gerektiği ifade edilmiştir	Nicel	Psikometrik meta-analiz
Lee & Ha, 2020	Satıcı-alıcı işbirliğini teşvik etmek ve kolaylaştırmak için adil ticaret ortamının geliştirilmesi gerekmektedir. Tedarik zinciri işbirliğinin sürdürülebilir tedarik zinciri performansı üzerinde olumlu bir etkisi olmuştur.	Nicel	Anket
Tseng vd., 2020	Araştırma bulguları şu şekildedir: (1) Bilgi ve teknoloji yönetimi süreci, sürdürülebilir müşteri ve tedarikçi ilişkileri yönetimini geliştirerek elde edilir; (2) eko-verimli model, tedarikçilerle uzun vadeli ilişkilere dayalı olarak geliştirilir (sinerjik tedarikçiler hizmet zinciri kalitesini iyileştirir, uygun ve zamanında hizmet, araştırma ve geliştirme koordinasyonu sunar).	Nicel	Bulanık Delphi yöntemi Bulanık DEMA-TEL yöntemi Veri Zarflama Analizi

Tablo 1 devam

Geyi vd., 2020	Sürdürülebilir tedarik zinciri uygulamaları ile çevik uygulamalar arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Çevik uygulamalar, hem sürdürülebilirlik performansı hem de operasyonel performans hedefleri üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Sürdürülebilirlik uygulamalarının sonuçlarını en üst düzeye çıkarmak için çevik yetenekler, gerekli koşullardır. Bu nedenle, sürdürülebilirlik kampanyalarının sonuçlarını en üst düzeye çıkarmak isteyen yöneticiler, sürdürülebilirlik uygulamalarını ve çevik uygulamaları aynı anda uygulamalıdır	Nitel	Anket
Petljak & Kotzab, 2020	Sürdürülebilir perakende tedarik zinciri yönetiminin araştırma alanının, sürdürülebilirlik, perakende, lojistik, operasyonlar, tedarik zinciri yönetimi ve tedarik zincirinin tüketici tarafı dâhil olmak üzere çeşitli alt disiplinlerde yer aldığı görülmüştür	Nitel	Bibliyometrik analiz
Moktadir vd., 2020	Çalışmadan elde edilen bulgular, verimsiz atık arıtma, tüketici tercihlerinde değişiklik, katı atıkların uygun olmayan şekilde boşaltılması, fiyat ve maliyet dalgalanması ve mali değişikliklerin, yükselen bir ekonomi bağlamında sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamalarının başarılı bir şekilde yürütülmesi için ele alınması gereken çok önemli risk faktörleri olduğunu ortaya çıkarmıştır.	Nitel	Anket Literatür taraması
Skender & Zaninovic, 2020	Bulgular, blockchain'in, tedarik zinciri sürdürülebilirliğini artırma potansiyeline sahip olduğunu ancak tüm tedarik zinciri paydaşlarının doğru, tekdüze ve doğrulanabilir veriler sağladığını garanti edemeyeceğini göstermektedir.	Nitel	Vaka analizi
Shaikh vd., 2020	Yeşil tedarik zinciri yönetimi uygulayan işletmeler daha iyi çevresel performans elde etmektedir; ancak bu, ek bir maliyet ortaya çıkarmaktadır. Yeşil uygulamalar perakendeciler, distribütörler ve yetkililer için geliştirilmiş müşteri memnuniyeti ve cazibe sağlamaktadır	Nitel	Vaka analizi
Yadav vd., 2020	Yönetimsel, örgütsel ve ekonomik zorluklar, STZY'nin benimsenmesi için en kritik zorluklardır	Nitel	Vaka analizi

Tablo 1 devam

Modica vd., 2020	Ekonomik sürdürülebilirlik uygulamalarının tüketicilerin memnuniyeti, sadakati ve prim ödeme istekliliği üzerinde olumlu etkileri olsa da çevresel ve sosyal boyutlarla ilgili sürdürülebilirlik uygulamalarının memnuniyet üzerinde doğrudan olumlu etkisi, tüketici bağlılığı ve prim ödeme istekliliği üzerinde dolaylı olumlu etkisi bulunmaktadır	Nitel	Anket
Alzoubi vd., 2020	Çalışma, işletmelerin performanslarını daha geniş bir perspektiften değerlendirmek ve tedarik zinciri ortakları boyunca bilgi paylaşımı yoluyla tedarikçiler ve müşterilerle işbirliğini genişletmek için üçlü alt çizgi (TBL) çerçevesini benimsemelerini önermektedir	Nitel	Anket
Junge & Straube, 2020	Dijital dönüşüm teknolojilerinin, lojistik ve tedarik zinciri yönetimine yerleştirilmesinin çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik boyutu üzerinde ılımlı bir olumlu etkiye sahip olduğu görülmektedir	Nitel	Vaka analizi
Azevedo vd., 2019	Brezilya'nın en büyük gecekondu mahallesinde (Rocinha) yürütülen çalışma, bu tür alanlarda kentsel katı atık yönetimiyle ilgili çevresel sorunların üstesinden gelmek için, eğitim, güvenlik ve altyapı ile ilgili temel sosyal sorunların hükümet, yerel topluluk ve endüstri entegrasyonu ve desteğiyle çözülmesi gerektiğini göstermektedir. Ayrıca endüstri, STZY'nin sosyal ve çevresel sütunlarında daha aktif olmalıdır.	Nitel	Vaka analizi
Sajjad vd., 2019	Çalışma, işletmelerin sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamalarını kullanmalarını yönlendiren veya engelleyen faktörleri incelemiştir. Bildirilen temel sürücüler müşteri beklentisi, üst yönetim taahhüdü, yöneticilerin ahlaki ve etik değerleri, itibar yönetimi ve ekonomik ve operasyonel faydalardır. Buna karşılık, maliyet endişeleri, stratejik ve yapısal kısıtlamalar, tedarikçi ve müşteri sorunları ve etkili düzenlemelerin eksikliği STZY uygulamasının önündeki kritik engeller olarak belirtilmiştir	Nitel	Derinlemesine görüşme

Tablo 1 devam

Erol & Nurta- nis Velioglu, 2019	STZY'nin örneklem işletmelerinde hala embriyonik aşamalarında olduğu görülmüştür. Bulgular ayrıca ilgili işletmelerin, bir STZY sistemi kurma maliyetlerinden dolayı tam teşekküllü STZY uygulamalarını kullanmak için girişimde bulunmakta tereddüt ettiklerini göstermektedir	Nitel	Vaka analizi
Wang & Dai, 2018	Dâhili STZY uygulamalarının işletmenin çevresel ve sosyal performansı üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu görülmüştür. Ayrıca, çevresel performans ve sosyal performans ekonomik performansla olumlu ilişkilidir	Nicel	Anket
Wang vd., 2018	Sonuçlar, STZY uygulamalarının ve firma büyüklüğünün firmanın çevresel ve sosyal performansı ile olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir. Firma büyüklüğü, STZY uygulamalarının ekonomik performans üzerindeki etkisini hafifletir. Ek olarak, STZY dâhili uygulamalarının büyük işletmelerin ekonomik performansı üzerinde önemli bir olumlu etkisi vardır, ancak küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik performansı üzerinde çok fazla değildir.	Nicel	Anket
Mathivatha- nan vd., 2018	Sonuçlar, sürdürülebilirliğe yönelik yönetim taahhüdünün ve stratejik karar verme sürecine üçlü alt çizgi yaklaşımını dâhil etmenin, sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimini uygulamak için en etkili uygulamalar olduğunu ortaya koymaktadır.	Nicel	Anket
Zeng vd., 2017	Bulgular, kurumsal baskının tedarik zinciri ilişkileri yönetimi ve sürdürülebilir tedarik zinciri tasarımı üzerinde önemli bir olumlu etkisi olduğunu göstermektedir; Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulaması, şirketlerin döngüsel ekonomi kapasitesinin iyileştirilmesini teşvik eden önemli bir faktördür ve zorlayıcı baskı, normatif baskı ve mimetik baskı, farklı derecelerde olumsuz ılımlılık etkileri uygular	Nicel	Anket
Wolf, 2014	Paydaş baskısının ve STZY'nin işletmenin sürdürülebilirlik performansına katkıda bulunduğu görülmüştür	Nicel	Anket

Bu çalışma, STZY ve sürdürülebilirliğin tedarik zincirlerine etkisi üzerine odaklanmaktadır. Ayrıca çalışma, STZY stratejileri ve uygulamaları, STZY avantajları ve zorluklarından da bahsederek sürdürülebilirlik iyileştirmeleri sağlamak isteyen işletmelere rehberlik etmeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla öncelikle STZY kavramı, sürdürülebilirliğin ekonomik, çevresel ve sosyal boyutlarının tedarik zincirleri üzerindeki etkileri ve sürdürülebilir tedarik zinciri uygulamaları anlatılmış, ardından STZY'nin uygulanmasında kolaylaştırıcılar ve zorluklar ile STZY avantajları konuları incelendikten sonra çalışma, STZY stratejilerinden bahsedilerek sonlandırılmıştır.

2. Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Kavramı

Sürdürülebilirlik, ekonomik kalkınma, çevresel yönetim ve sosyal eşitlik arasında akıllı bir dengedir. Sürdürülebilir kalkınma, işletme stratejisini ve eylemlerini de etkileyen üç boyutu (çevresel, sosyal, ekonomik) içermektedir. STZY, sürdürülebilir kalkınma ve tedarik zinciri yönetiminin entegrasyonu olarak görülmektedir. Esfahbodi vd., STZY'ni bütünsel bir bakış açısıyla, kurumsal sosyal sorumluluk, çevre yönetimi ve tedarik zinciri yönetiminin sinerjik bir birleşimi olarak tanımlamaktadır. Vachon & Mao, tedarik zinciri gücünün sürdürülebilir kalkınmanın her üç boyutuyla da pozitif bağlantılı olduğunu vurgulamaktadır. Geleneksel modellerin aksine, sürdürülebilir bir tedarik zinciri, tedarik zinciri boyunca üretim sürecinin çevresel etkilerini dikkate alır. Tedarik zinciri sürdürülebilirliği ile ilgili farklı unsurların gözden geçirilmesi, STZY'nin yeşil tasarım, envanter yönetimi, yeniden üretim, ürün geri kazanımı, tersine lojistik, atık yönetimi, enerji kullanımı ve emisyon azaltımı için üretim planlaması ve kontrolü ile ilişkilendirilebileceğini göstermektedir (Zailani vd., 2012:331; Esfahbodi vd., 2016:8; Vachon & Mao, 2008).

Birleşmiş Milletler Global Impact 2010 Raporu'nda tedarik zinciri sürdürülebilirliği, çevresel, sosyal ve ekonomik etkilerin yönetimi ile mal ve hizmetlerin yaşam döngüsü boyunca iyi yönetim uygulamalarının teşvik edilmesi olarak tanımlanmıştır. Tedarik zinciri sürdürülebilirliğinin amacı, ürünlerin/hizmetlerin pazara sunulmasında yer alan tüm paydaşlar için uzun vadeli çevresel, sosyal ve ekonomik değer yaratmak, korumak ve büyütmektir. İşletmeler, BM Küresel İlkeler Sözleşmesi ilkelerini tedarik zinciri ilişkilerine entegre ederek kurumsal sürdürülebilirliği geliştirebilir ve daha geniş sürdürülebilir kalkınma hedeflerini destekleyebilir (<https://www.bsr.org/>, 2010:5).

Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, her bir işletmenin ve tedarik zincirlerinin uzun vadeli ekonomik performansını iyileştirmek için, örgütler arası iş süreçlerinin sistemik koordinasyonunda bir kuruluşun sosyal, çevresel ve ekonomik hedeflerinin stratejik, şeffaf entegrasyonu ve başarısıdır (Carter & Rogers, 2008:368). Bu tanım doğrudan odak işletmeyle ilgilidir. Odak işletme, ekonomik hedeflerin ötesinde sosyal ve çevresel hedeflere ulaşmayı amaçlayan sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi ve koordinasyonundan sorumludur. Bu nedenle, sürdürülebilirlik stratejilerini ve operasyonlarını kendi kurumsal sınırlarının ötesinde yönetmeli ve koordine etmelidir. Odak şirket ile paydaşların katılımının entegrasyonu, tedarik zincirinde sürdürülebilirliğin sağlanması ve yaygınlaştırılması için önemli unsurlardır (Alves vd., 2019:5). Bununla birlikte, literatürde evrensel olarak kabul edilmiş tek bir STZY tanımından bahsetmek mümkün değildir. Sürdürülebilir tedarik zinciri kavramı, farklı yazarlar tarafından farklı şekillerde kavramsallaştırılmıştır. Tablo 2, söz konusu tanımların bir özetini sunmaktadır.

Tablo 2: Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Tanımları

Yazar(lar)	STZY Tanımları
Raut vd., 2015	Çevresel hususları, sosyal performansı ve ekonomik katkıyı birleştiren bir yönetim sürecidir. Farklı müşteri talebi ve karmaşık ürün bileşenleri, küresel rekabetle birlikte işletmeler arasında güçlü bir iç rekabete yol açmıştır
Pagell & Shevchenko, 2014	Sürdürülebilir tedarik zinciri, uzun vadede çevreye ve sosyal sistemlere zarar vermezken, ekonomik sürdürülebilirliği elde etmek için minimum beklentiyle gerçekten sürdürülebilir kılmak için bir tedarik zincirinin tasarımı, koordinasyonu, kontrolü ve organizasyonudur.
Ahi & Searcy, 2013	Ekonomik, çevresel ve sosyal hususların gönüllü olarak entegrasyonu yoluyla, ürünlerin alımı, üretimi ve dağıtımı ile ilgili malzeme, bilgi ve sermaye akışlarını verimli ve etkili bir şekilde yönetmek için tasarlanmış kilit organizasyonel iş zincirleriyle oluşturulması veya paydaş gereksinimlerini karşılamak ve kuruluşun kısa/uzun vadede kârlılığını, rekabet gücünü ve esnekliğini artırmak için hizmetler
Hassini vd., 2012	Çevresel etkileri en aza indirirken ve sosyal refahı en üst düzeye çıkarırken tedarik zinciri kârlılığını da en üst düzeye çıkarmak için tedarik zinciri operasyonlarının, kaynaklarının, bilgilerinin ve fonlarının yönetimi
Wittstruck & Teuteberg, 2012	Çevresel ve sosyal / etik unsurlar ekleyerek geleneksel tedarik zinciri yönetimi kavramına bir genişleme
Closs vd., 2011	İşletmenin potansiyel küresel riskleri planlama, azaltma, tespit etme, yanıtlama ve kurtulma yeteneğinin yansımaları. Ürün geliştirme, kanal seçimi, pazar kararları, kaynak bulma, üretim karmaşıklığı, ulaşım, devlet ve sanayi düzenlemeleri, kaynak mevcudiyeti, yetenek yönetimi, alternatif enerji platformları ve güvenlik gibi riskler ve tedarik zinciri hususları
Wolf, 2011	Bir üreticinin tedarik zinciri ortaklarıyla stratejik işbirliği yapma ve sürdürülebilirlik için kurum içi ve kuruluşlar arası süreçleri işbirliği içinde yönetme derecesi
Haake & Seuring, 2009	İşletmelerin ürünlerin tasarımı, satın alınması, üretimi, dağıtımı, kullanımını, yeniden kullanımı ve bertarafı ile ilgili doğal çevre ve sosyal konularla ilgili endişelere yanıt olarak oluşturulan tedarik zinciri yönetim politikaları seti, alman önlemler, ilişkiler ve hizmetler
Badurdeen vd., 2009	Tüm ürün ömrü hakkında kesintisiz bilgi paylaşımı ile çoklu yaşam döngüleriyle kapalı yaşam döngüsündeki üretim öncesi, imalat, kullanım ve kullanım sonrası aşamalarında yer alan kaynak, tedarik, dönüştürme ve lojistik faaliyetlerinin planlanması ve yönetiminin dahil edilmesi, ortak bir vizyona ulaşmak için sosyal ve çevresel etkileri açıkça göz önünde bulundurarak işletmeler arasındaki aşamalar
Pagell & Wu, 2009	Gerçekten sürdürülebilir bir zincir oluşturma nihai hedefi ile tedarik zincirini daha sürdürülebilir hale getirmek için alınan belirli yönetsel eylemler

Tablo 2 devam

Ciliberti vd., 2008	Sürdürülebilirliğin üç boyutunun, yani ekonomik, çevresel ve sosyal boyutların da dikkate alındığı tedarik zincirlerinin yönetimi
Font vd., 2008	Mevcut tedarik zinciri yönetimi süreçlerine sürdürülebilirlik katılması, iş faaliyetlerinin çevresel, sosyal ve ekonomik etkilerini dikkate almak
Linton vd., 2007	Ürün tasarımı, üretim yan ürünleri, ürün kullanımı sırasında üretilen yan ürünler, ürün ömrünün uzatılması, ürünün kullanım ömrü sonu ve geri kazanım süreçleri dâhil olmak üzere tedarik zinciri yönetiminin temelini aşan sorunları ve akışları entegre etmek
Teuscher vd., 2006	Toplam kalite yönetimi felsefesini içerir ve tedarik zinciri boyunca finansal, sosyal ve ekolojik tehditlerle ilişkili tüm iç ve dış riskleri ele alır
Jorgensen & Knudsen, 2006	İşletmelerin sosyal sorumluluklarını, örgütsel ve coğrafi sınırları kapsayan farklı üretim süreçlerinde yönetme yolları
Beamon, 1999	Yeşil tasarım, kaynak tasarrufu, zararlı malzeme azaltma ve ürün geri dönüşümü gibi bir ürünün tüm kullanım ömrü boyunca çevresel etkilerini en aza indirmeyi amaçlayan genişletilmiş bir tedarik zinciri
Shrivastava, 1995	Uzun vadede kaynak kullanımı, enerji kullanımı ve ilişkili maliyetler, ürün tasarımı, kirlilik ve tedarik zincirindeki atıkların yönetimi ile ilişkili risklerin azaltılması

Kaynak: Panigrahi, S., Bahinipati, B. & Jain, V. (2019). Sustainable supply chain management: A review of literature and implications for future research. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 30(5), 1001-1049; Dubey, R., Gunasekaran, A., Childe, S., Papadopoulos, T. & Fosso-Wamba, S. (2017). World class sustainable supply chain management: Critical review and further research directions. *International Journal of Logistics Management*, 28(2), 332-362.

Örgüt ağı olarak tedarik zinciri fikrinin temel varsayımı, işletmelerin tek başına rekabet edememeleri, daha ziyade tedarik zinciri ortaklarıyla birlikte çalışmasıdır. Farklı tedarik zincirleri birbirleriyle rekabet ettiğinden, tüm sistemin sürdürülebilir bir şekilde çalışabilmesi için tedarik zincirinin tüm aşamalarının verimli ve duyarlı bir şekilde çalışması önemlidir. Etkili ve sürdürülebilir bir tedarik zinciri için birbiriyle ilişkili üç unsur gereklidir: Entegrasyon, işbirliği ve yenilik (Silvestre, 2015:157):

Entegrasyon: Tedarik zinciri sürdürülebilirlik performansının temel itici gücüdür ve hem malzemenin hem de bilginin verimli akışını kolaylaştırır. Tedarik zinciri entegrasyon yetenekleri operasyonel ve finansal gelişmelere yol açmaktadır.

İşbirliği: Planlı bir çaba ve uyumlu hedefler, açık iletişim, kaynakların paylaşılması, riskler ve ödüllendirmeler gerektirir. Tedarik zinciri işbirliği, inovasyon ve sürdürülebilirlik performansını artırır.

Yenilik: Sürdürülebilir tedarik zincirlerini uygulamak için, tüm tedarik zinciri üyelerinin daha sürdürülebilir uygulamaların geliştirilmesine olanak tanıyan yeni yetenekleri ve yenilikleri anlayabilmeleri ve istihdam edebilmeleri gerekir.

İşletmeler için sürdürülebilirlik ve özellikle STZY ile ilgilenmek isteğe bağlı değil, daha ziyade bir gerekliliktir. STZY, yöneticilerin sadece hayatta kalmak için değil; uzun vadede

gelişmek ve başarılı olmak için neler yapılması gerektiğiyle ilgili soruları da yanıtlamalarını sağlar. Diğer taraftan Carter & Rogers (2008), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimini kavramsallaştırırken, Elkington'un üçlü alt çizgi yaklaşımını (TBL) temel alarak dört destekleyici yön tanımlamıştır. Söz konusu dört yön şu şekilde açıklanabilir (Carter & Easton, 2011:48-49):

- **Strateji:** Kuruluşun genel sürdürülebilirlik stratejisi ile uyumlu ve onu destekleyen bireysel STZY girişimlerini bütünsel ve planlı olarak belirlemek.
- **Risk yönetimi:** Hem akış yukarı hem de akış aşağı tedarik zinciri için beklenmedik durum planlamasını içerir.
- **Organizasyon kültürü:** Derinden yerleşmiş, örgütsel vatandaşlığı kapsayan, yüksek etik standartlar ve beklentileri (STZY için bir yapı taşı), topluma ve doğal çevreye saygıyı içerir.
- **Şeffaflık:** Kilit paydaşlarla proaktif olarak etkileşimde bulunma, iletişim kurma, üst ve alt tedarik zinciri operasyonlarında izlenebilirlik ile görünürlüğü içerir.

Sürdürülebilir tedarik zinciri ağ tasarımı, karmaşık ve zorlu bir iştir, çünkü tedarik zincirlerinde sürdürülebilirliğin tam olarak sağlanabilmesi için geri kazanım süreçleri de dâhil olmak üzere tüm ürün yaşam döngüsünün çekirdek tedarik zincirinin ötesine geçmesi gerekmektedir (Shaverdi vd., 2016: 292). Bir tedarik zincirinin sürdürülebilirliği için tedarik zincirinin farklı katmanlarında sürdürülebilirliğin (azaltma, yeniden kullanma, geri dönüşüm, geri kazanım, yeniden tasarım ve yeniden üretim) altı ilkesi dikkate alınmalıdır (Aarabi vd., 2011:304):

- **Azaltma:** Üretim öncesi ve imalat aşamalarında malzeme ve enerji kullanımının azaltılması, ayrıca kullanım aşamasında atıkların azaltılması.
- **Yeniden kullanım:** Yeni hammaddelerin kullanımını azaltmak amacıyla ürünün veya bileşenlerinin yeniden kullanılması.
- **Geri dönüşüm:** Bazı israf edilmiş malzemeleri yeni ürün / hammaddeye dönüştürme süreci.
- **Geri kazanım:** Kullanım aşamasının sonunda ürün toplama işlemidir. Bir tedarik zincirinde farklı yaşam döngülerinde daha fazla kullanım için ürünün bileşenlerine ayrılması, bu bileşenlerin temizlenmesi ve sınıflandırılmasını içerebilir.
- **Yeniden tasarım:** Gelecekte kullanım sonrası süreçleri basitleştirmek için ürünlerin yeniden tasarlanması ve daha sürdürülebilir ürünlerin üretilmesi.
- **Yeniden üretim:** Kullanılmış ürünün, işlevselliğini yitirmeden orijinal özelliklerine yeniden işlenmesi.

3. Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilirliğin Tedarik Zincirleri Üzerindeki Etkileri

Tedarik zincirinde sürdürülebilirlik, sürekli gelişen bir araştırma alanıdır. Sürdürülebilirlik ve tedarik zinciri araştırmaları işletmeleri, devlet kurumlarını, üniversiteleri ve diğer paydaş gruplarını bilgilendirmede ve yönlendirmede önemli bir rol oynamaktadır. Sürdürülebilirlik ve tedarik zinciri yönetimiyle ilgili tartışmalar temel olarak sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimine odaklanmaktadır (Alves vd., 2019:2). Sürdürülebilirlik, tedarik zinciri yönetimi

de dâhil olmak üzere literatürde yoğun olarak araştırılsa da küresel üretim, tüketim ve ticaret kalıpları hala tehlikeli bir şekilde sürdürülemez durumdadır. Mevcut tüketim seviyesinde, ürünlerin tedarik edilmesi, üretilmesi, teslim edilmesi, kullanılması, geri kazanılması ve yenilenmesi konusunda herhangi bir değişiklik olmazsa dünya öngörülebilir bir gelecekte birçok doğal kaynağı tüketecektir (Farooque vd., 2019:3).

Tedarik zinciri bağlamında, yalnızca işletme ve genel tedarik zinciri performansını teşvik etmekle kalmayan, aynı zamanda sosyal, ekonomik ve çevresel kaygılara da odaklanan yönetim uygulamalarının uygulanması gereklidir. Diğer bir deyişle, tedarik zinciri yönetimi sürdürülebilirlik ile de ilgilenmelidir (Govindan vd., 2014:212). Sürdürülebilirlik, kurumsal performans üzerindeki yüksek etkisi nedeniyle artık temel unsurlardan biri olarak kabul edilmektedir. Müşterinin bakış açısından da son ürünün sürdürülebilirliğin tüm boyutlarını karşılaması beklenmektedir (Chandak & Kumar, 2020:3). Bu bölümde, sürdürülebilirliğin ekonomik, çevresel ve sosyal boyutlarının tedarik zincirleri üzerindeki etkisi üzerinde durulacaktır.

3.1. Sürdürülebilirliğin Ekonomik Boyutu

Birleşik Devletler Çevre Koruma Ajansı (EPA) çevre yönetim sistemini, bir işletmenin çevresel etkilerini azaltmasını ve verimliliğini arttırmasını sağlayan süreçler ve uygulamalar bütünü olarak tanımlamaktadır (<https://www.epa.gov/>, 2021). İşletmelerin mali performansı çevresel performanstan çeşitli şekillerde etkilenir. Hem tehlikeli hem de tehlikeli olmayan atık, çevre yönetiminin bir parçası olarak en aza indirildiğinde, doğal kaynakların daha iyi kullanılması, daha yüksek verimlilikle sonuçlanır ve işletme maliyetlerini düşürür. Firmanın çevresel performansı iyileştiğinde, muazzam bir pazarlama avantajı sağlar ve bu, daha fazla gelir, artan pazar payı ve yeni pazar fırsatlarına yol açar (Rao & Holt, 2005:907).

Klassen & McLaughlin (1996:1201), işletmelerin finansal performansının hem pazar (gelir) hem de maliyet yoluyla çevresel performans tarafından etkilendiğini belirtmektedir. Gelir tarafında, müşteriler çevreye duyarlı şirketleri tercih etmektedir. Ürünlerinin veya süreçlerinin olumsuz çevresel etkilerini en aza indirmek için çaba gösteren, müşteri sonrası atıkları geri dönüştüren ve çevre yönetim sistemleri kuran üreticiler, pazarlarını genişletmeye veya güçlü çevresel ortamı teşvik edemeyen rakiplerinin yerini almaya hazırdır. Maliyet tarafında, çevre yönetim sistemlerine ve güvenli korumalara yatırım yapan firmalar gelecekteki çevresel sızıntıları, krizleri ve yükümlülükleri potansiyel olarak önleyebilir. Malzeme israfından ve verimsiz işlemden kaynaklanan maliyet de en aza indirilir. Bununla birlikte, Varese (2016:412-413), çevresel ve / veya sosyal girişimlerin uygulanmasının aşağıdakiler gibi ekonomik avantajlar sağlayabileceğini ileri sürmüştür:

- Geri dönüşüm, yeniden kullanım için yeniden tasarlama, yeniden üretim ve ambalaj atıklarını azaltma nedeniyle maliyet minimizasyonu.
- Çevresel satın alma ve sürdürülebilir paketleme sayesinde ekonomik performans artışı.
- Daha güvenli depolama, nakliye ve üretimin bir sonucu olarak sağlık ve güvenlik maliyetlerinde azalma.
- Daha iyi çalışma koşulları ile ilişkili daha düşük işe alma ve iş gücü devir hızı.

- ISO 14000 gibi çevre yönetimi standartlarının uygulanmasından kaynaklanan ürün kalitesinin ve teslim sürelerinin iyileştirilmesi.
- Sürdürülebilirlik girişimlerine proaktif olarak katılarak itibarın artırılması.
- Daha fazla müşteri memnuniyeti nedeniyle odak firmaların pazarlama performansını iyileştirmek ve sürdürülebilirlik girişimlerine katılmanın bir sonucu olarak tedarikçinin yenilik yapma ve tedarikçilerde güven kazanma kabiliyetlerini artırmak.
- Hizmet ve ürünlerin kalitesi, pazar payı, müşteri sadakati ve kâr gibi anahtar performans ölçütlerinde iyileşme.
- İşletmelerin sürdürülebilirlik girişimlerini proaktif olarak uygulaması, gelecekteki kanun/düzenlemelere karşı odak işletmeler ve tedarikçileri için rekabet avantajları sağlar.

3.2. Sürdürülebilirliğin Çevresel Boyutu

Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, yeşil tedarik zinciri yönetiminin (YTZY) uzantısı veya geliştirilmiş sürümüdür (Gupta vd., 2015:9). Yeşil tedarik zinciri yönetimi, bir çevresel yenilik olarak kabul edilir. YTZY kavramı, çevresel düşüncüyü tedarik zinciri yönetimine entegre etmektir. YTZY, ürün tasarımı, malzeme kaynağı ve seçimi, üretim süreci, nihai ürünün teslimi ve ürünün kullanım ömrü sonu yönetimi gibi tedarik zinciri boyunca tehlikeli kimyasallar, emisyonlar, enerji ve katı atıklar dâhil olmak üzere israfları en aza indirmeyi veya ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır. Bu nedenle YTZY, tedarik zinciri faaliyetlerinde yer alan herhangi bir firmanın toplam çevre etkisini etkilemede ve dolayısıyla sürdürülebilirlik performansının iyileştirilmesine katkıda bulunmada hayati bir rol oynar (Chin vd., 2015:695). Srivastava (2007:56), mevcut YTZY literatürünü üç boyutta analiz etmiştir: YTZY'nin önemini vurgulayan literatür, yeşil tasarım literatürü ve yeşil operasyonlarla ilgili literatür. Yeşil tasarım, ürünün / sürecin yaşam döngüsü değerlendirmesi dikkate alınarak çevreye duyarlı tasarım açısından incelenebilir. Yeşil operasyonlar, ters lojistik ve ağ tasarımı (toplama, inceleme / sıralama, ön işleme, ağ tasarımı), yeşil üretim ve yeniden üretim (azaltma, geri dönüştürme, üretim planlama ve çizelgeleme, envanter yönetimi, yeniden üretim, yeniden üretim, kullanım, ürün ve malzeme geri kazanımı) ve atık yönetimi (kaynak azaltma, kirliliğin önlenmesi, bertaraf) ile ilgili tüm operasyonel yönleri içerir.

Yeşil tedarik zincirlerinin en önemli yönlerinden biri, uzun vadeli alıcı-tedarikçi ilişkileri kurarak zincirler boyunca hem ekonomik hem de çevresel performansı aynı anda iyileştirmektir. İşletmeler, TZY'ni yeşillendirmek için tedarikçileri seçmek, tedarikçilere eğitim sağlamak, yeniden kullanım ve yeniden üretimde ürünleri/ ambalajları geri kazanmak için tersine lojistik sistemleri geliştirmek dâhil olmak üzere çeşitli girişimlerde bulunabilir (Kumar & Chandrakar, 2012:2). Vachon & Klassen (2007), tesisler tedarikçilerle ürün geliştirme ve bilgi paylaşımı gibi yönler de dahil olmak üzere kapsamlı stratejik düzeyde entegrasyon geliştirdiklerinde kaynakların giderek daha fazla kirliliğin önlenmesine tahsis edildiğini bulmuştur. Vanalle vd. (2007:252), kurumsal çevrenin etkisinin, işletmelerin yeşil tedarik zinciri yönetimi uygulamalarını benimsemenin önündeki engelleri azaltmalarına yardımcı olabileceğini belirtmektedir.

Odak şirket ile tedarikçi arasındaki işbirliği çabası, YTZY'nin tedarik tarafındaki çevresel ve sosyal açıdan sorumlu faaliyetleri kolaylaştırmak için ana bileşenidir. Çevre

açısından işbirliği, firmaların tedarik ortaklarının çevresel yeteneklerini geliştirmelerine ve desteklemelerine yardımcı olan bir yaklaşımdır. Çevresel işbirliği, çevresel hedeflere ulaşmak, daha temiz bir üretim ve atık azaltma girişimlerini iyileştirmek için tedarikçilerle işbirliği yapmayı, tedarikçilere satın alınan ürünler için çevresel gereksinimleri içeren tasarım özellikleri sunmayı, tedarikçileri yeni kaynak azaltma stratejileri geliştirmeye teşvik etmeyi ve tedarikçilerin organizasyonel hedefleri destekleyen malzeme, ekipman ve hizmetler sağlanmasına yardımcı olmayı içerir (Chin vd., 2015:696-697). Artan çevre bilinciyle, birçok işletme gündemlerine çevresel hedefleri koymakta ve eko-tasarım, sürdürülebilir kaynak bulma, geri dönüşüm ve yeniden üretim dâhil olmak üzere yeşil tedarik zinciri yönetimi faaliyetlerine katılmaktadır (Al-Shehadi vd., 2019:2).

Darnal vd. (2008:30), bir çevre yönetim sistemini benimsemek için gereken organizasyonel yeteneklerinin YTYZ uygulamasını kolaylaştırabileceğini ve her iki yönetim uygulamasını benimsemeye yönelik kurumsal baskıların benzer olduğunu belirtmektedir. Ayrıca çevre yönetim sistemini benimseyen kurumlar, odaklarını organizasyonel sınırlarının ötesine genişletme ve sistem genelinde çevresel etkileri en aza indirmek için YTYZ uygulamalarını kullanma eğiliminde olabilir. Öte yandan çevresel tedarik zinciri yönetimi, işletmelerin çevre ile ilgili maliyetlerini azaltmalarına, gelecekteki tahmini maliyetlerden kaçınmalarına ve / veya atıklarıyla başa çıkmak için yeni, yenilikçi yöntemler bulmalarına izin verebilir. Çevresel tedarik zinciri yönetimi, işletmenin mal ve hizmetlerinin tasarımı, edinimi, üretimi, dağıtımını, kullanımı, yeniden kullanımı ve elden çıkarılması ile ilgili doğal çevre ile ilgili endişelere cevap olarak uygulanan tedarik zinciri yönetimi politikaları seti, alınan önlemler ve kurulan ilişkiler olarak tanımlanabilir. Bu tanım, özellikle yeşil tedarik zinciri yoluyla iyileştirilebilecek çeşitli iş alanlarını vurgulamaktadır (Cote vd., 2008:1562).

3.3. Sürdürülebilirliğin Sosyal Boyutu

İlk olarak Carroll (1979) tarafından geliştirilen sürdürülebilirlik çerçevesi, şirketlerin ekonomik, yasal, etik ve gönüllü/isteğe bağlı sorumluluklar dâhil olmak üzere dört farklı sorumluluğunu savunmaktadır. Sethi (1975), gönüllü sosyal sorumluluklar da dâhil olmak üzere, şirketlerin sosyal yükümlülüklerini ve sorumluluklarını tanımladığı bir sınıflandırma tanıtmıştır. Yalnızca ürünlerin nerede üretildiği değil, aynı zamanda nasıl ve hangi koşullarda üretildiği konusunda artan paydaş farkındalığına duyulan ihtiyaç nedeniyle, üretim tedarik zincirinde sosyal sürdürülebilirlik büyük önem taşımaktadır (Mani vd., 2016:2) Sosyal sürdürülebilirliğin gelişimi literatürde daha az ele alınmış olsa da işletmelerin ekonomik performanslarının elde edilmesinde önemli bir rolü kapsamaktadır. Sosyal sürdürülebilirlik, insan refahına yalnızca mevcut değil, gelecek nesiller için de hitap etmektedir. Bu perspektifte, sosyal sürdürülebilirlik tedarik zincirinin hem içinde hem de dışında insan potansiyeli ve refahını ele almak için uygulamaların, yeteneklerin, paydaşların ve kaynakların yönetimidir (D'Eusanio vd., 2019:179).

Tedarik zinciri literatüründe sosyal sürdürülebilirlik, kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) perspektifinden tanımlanmıştır. Tedarikçi lokasyonlarında sosyal sorunların ele alınması, yukarı akışta sosyal sürdürülebilirliğin sağlanmasına yardımcı olabilir. Aşağı akışta, sosyal açıdan sorumlu satın alma, örneğin adil ticaret ilkelerinin ve iyi yönetim mekanizmalarının benimsenmesi dâhil olmak üzere sürdürülebilirlik ve verimliliğin sağlanmasına yardımcı olabilir (Mani vd., 2016:3). Tedarik zincirlerinde KSS uygulamak, KSS'nin tüm organizasyona enteg-

re edilmesini gerektirir. Bu tür bir yerleşikliği elde etmek için, bilgi geliştirme mekanizmaları yürürlükte olmalıdır. Bilgi geliştirme mekanizmalarının hem iç hem de dış boyutları olabilir. İç boyut, çalışan eğitimini ve çalışan grupları arasında deneyim paylaşımını içerir. Dış boyut, tedarikçi düzeyinde kilit personelin resmi ve gayri resmi eğitimini, tedarikçiler için uzun vadeli sözleşmeler açısından olumlu teşvikleri ve tedarikçilerin performansının düzenli denetimini içerir (Andersen & Skjoett-Larsen, 2009:82).

Sosyal sürdürülebilirliğin benimsenmesi, tedarik zincirinin genel sürdürülebilirlik performansının iyileştirilmesinde çok önemli bir adımdır. Tedarik zincirinde sosyal sürdürülebilirliğin benimsenmesi, iç politikaların geliştirilmesini, tedarikçi ilişkilerinin ve işbirliklerinin yönetilmesini içeren sistematik uygulamaların benimsenmesini gerektirir (Nath & Agrawal, 2020:1). Sosyal olarak sürdürülebilir olmak, şirketlerin tedarik zinciri yönetimi için bir dizi sosyal kriteri göz önünde bulundurmasını gerektirir (Varsei, 2016:414). Global Reporting Initiative yönergeleri, sosyal boyutu, işgücü uygulamaları, insana yakışır iş, insan hakları, toplum ve ürün sorumluluğu olmak üzere dört alt kategoriye ayrılmıştır (Global Reporting Initiative, 2014:11). Klassen & Vereecke (2012:103) operasyonlar ve tedarik zinciri yönetimi için sosyal konuları, insan güvenliğini ve refahını, topluluk gelişimini ve zarardan korumayı etkileyen ürün veya süreç boyutları olarak incelemektedir.

Organizasyonlar, rekabet avantajlarına ulaşmak için sosyal etkilerini ve/veya performanslarını ve tedarik zinciri aktörlerinin sosyal etkilerini değerlendirmenin yanı sıra daha çok sosyal sorumluluk sahibi olmalıdır (D'Eusano vd., 2019:179). Sosyal sorumluluk, hem kurumsal sosyal sorumluluğu hem de sürdürülebilirliği içerir (Eriksson, 2014:24) ve bir şirketin sosyal performansını değerlendirmek için kullanılan küresel bir göstergedir. İşletmeler faaliyetlerinin sosyal sonuçlarını, özellikle çalışanları (çalışma koşulları, ücret seviyesi, ayrımcılık), tedarikçileri, müşterileri (ürünlerin güvenliği ve psikolojik etkileri), yerel topluluklar (sorunlar, kültürlere saygı) ve genel olarak toplum için olmak üzere tüm paydaşları için değerlendirir. Bu bağlamda beş sosyal alanı ayırt etmek mümkündür: Çalışma koşulları, insan hakları, toplumsal bağlılık, müşteri sorunları ve iş uygulamaları (Chardine-Baumann & Botta-Genoulaz, 2011:11-12).

Sürdürülebilirlik, KSS ile yakından ilgilidir. Özellikle, organizasyon, çevre ve toplum, paylaşılan bir değer veya bir kazan-kazan çözümü için karşılıklı olarak bağımlı olan üçlülerdir. Uzun süreli bir rekabet avantajı elde etmek, örgütsel sürdürülebilirlik, ekonomik, çevresel ve toplum üstünlüğünün kesişmesini gerektirir. Bu, işletmelerin aynı anda çevresel ve toplumsal riskleri azaltabilecek uzun vadeli karlılığa odaklanmaları gerektiği anlamına gelir. Bu nedenle, YTYZ uygulaması ekonomik, çevresel ve sosyal açıdan sürdürülebilirlik performansından yararlanmak için birincil konumdadır (Chin vd., 2015:696). Mani & Gunesakaran (2018:158-159), tedarik zincirinde sosyal sürdürülebilirliğin benimsenmesini etkileyen dört farklı güç olduğunu bulmuştur: Müşteri baskısı, yasal uyumluluk, sürdürülebilirlik kültürü ve harici paydaş baskısı. Ayrıca sonuçlar, gelişmekte olan ekonomilerde düzenlemelere uyum ile sosyal sürdürülebilirliğin benimsenmesi arasında önemli bir pozitif ilişki göstermektedir. Sosyal sürdürülebilirliğin benimsenmesi, tedarikçinin sosyal performansı, alıcının operasyonel performansı ve alıcının itibarı şeklinde faydaları da işaret etmektedir.

İş stratejileri, sosyal açıdan sorumlu tedarik zinciri yönetimini önemli ölçüde etkilemektedir. Düşük maliyet stratejilerini uygulayan üreticiler, tedarik zincirindeki sosyal

sorumluluklarını büyük ölçüde ihmal etmektedir. Aksine, farklılaştırma stratejileri izleyen firmalar, kısmen daha iyi tedarik zinciri süreçlerine sahip oldukları için bu konularla önemli ölçüde daha fazla ilgilenmektedir. (Hoejmose vd., 2013:589). Abbaslu vd. (2015), sosyal sorumluluk kullanımının yeşil tedarik zinciri, yeşil tasarım, yeşil üretim, yeşil tedarikçi ve iç mekân yönetimi eylemleri üzerinde önemli bir olumlu etkisi olduğunu bulmuştur. Bununla birlikte, sosyal sorumluluk faaliyetlerine yapılan yatırımların, kâr artırma, riski ve çevresel etkileri azaltma kapasitesi bulunmaktadır. KSS, potansiyel olarak üretim verimsizliklerini, maliyeti ve riski azaltabilir ve aynı zamanda şirketlerin satışlarını artırmasına, sermayeye erişimi, yeni pazarlara ve marka bilinirliğini artırmasına olanak tanır. Daha düşük maliyet, daha düşük risk ve satışlardaki artış sonucunda şirketler daha kârlı hale gelmektedir (Cruz, 2009:234).

Motivasyonlar, kuruluşları sosyal sürdürülebilirliği uygulamaya veya tedarik zinciri içinde bir sosyal girişim başlatmaya iten faktörlerdir. Bir eylemin arkasındaki birincil motivasyon, içsel ve dışsal olarak sınıflandırılabilir. Dışsal motivasyonlara dayalı yaklaşımlar, finansal faydalar elde etmeye odaklanırken, içsel motivasyonlara dayanan yaklaşımlar, karar vericinin etik hususlarına ve değerlerine odaklanır (Morais & Silvestre, 2017:4). Öte yandan, Antwi vd. (2020) sorumlu tedarik zinciri yönetimi davranışlarının, süreç yeniliğinin ve tedarik zinciri entegrasyon girişimlerinin pratik bir uygulamasının sosyal performans sonuçlarını olumlu ve önemli ölçüde iyileştirdiğini bulmuştur ve bu, sorumlu tedarik zinciri yönetimi davranışları ile sosyal performans arasında pozitif bir ilişki olduğu yönündeki iddiaları doğrulamaktadır.

4. Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Uygulamaları

Günümüzde işletmeler, kârı maksimize etmek dışında sosyal sorumlulukları da dikkate almaktadır. Bu, işletmelerin, çevrenin ve bir bütün olarak toplumun çıkarlarını iyileştirmekten sorumlu olduğu anlamına gelir. Bu bağlamda, geleneksel TZY alanı, tedarik zincirini tasarlarlarken ve optimize ederken ekonomik, çevresel ve sosyal konuları dikkate alarak STZY tarafından genişletilmektedir (Liv vd., 2019:607). Öte yandan sürdürülebilir bir tedarik zincirinin nasıl oluşturulacağını ve bunun için hangi uygulamaların benimseneceğini bulmak, son yıllarda işletmelerin gündemine getirilen diğer önemli konular arasındadır (Mann, 2018:35). Esfahbodi vd. (2016:10), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamalarını dört gruba ayırmıştır:

i. Sürdürülebilir tedarik: Satın alınan ürünlerin yeniden kullanılabilirlik, geri dönüştürülebilirlik ve toksik olmayan malzemeler gibi arzu edilen ekolojik özelliklerle uyumlu olmasını sağlayan çevresel bir satın alma yaklaşımıdır. Sürdürülebilir tedarik, hammaddelerin uygun şekilde tedarik edilmesi yoluyla malzeme ikamesi ve ayrıca tehlikeli maddelerin en aza indirilmesi yoluyla atık azaltma ile ilgilidir.

ii. Sürdürülebilir dağıtım: Sürdürülebilir ulaşım, depolama, envanter kontrolü, paketleme ve mümkün olan en az olumsuz çevresel etkiye sahip olmayı amaçlayan tesis yeri tahsis kararlarıyla ilgili çevresel sorunları ele alır. Boyut, şekil ve malzeme gibi yeşil ambalajlama özellikleri, ürünün taşınması üzerindeki etkileri nedeniyle sürdürülebilir dağıtımda büyük önem taşımaktadır.

iii. Sürdürülebilir üretim: Çok az atık veya kirlilik üreten ya da hiç çevresel etkisi olmayan girdiler kullanan üretim süreçleri olarak kabul edilir. Sürdürülebilir/eko tasarım,

ölçülebilen sürdürülebilir üretimin en önemli alt özelliğidir ve ürünlerin yaşam döngüleri boyunca olumsuz çevresel etkilerini azaltmayı amaçlamaktadır

iv. Ters lojistik: Geleneksel ya da ileri lojistiğin tersidir ve kullanılmış ya da kullanım ömrü bitmiş ürünlerin olası geri dönüşüm ve yeniden üretim amaçları için tüketim noktasından alındığı bir süreç olarak tanımlanır.

Paulraj vd. (2017:243), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamalarını, sürdürülebilir ürün tasarımı, sürdürülebilir süreç tasarımı, arz tarafında sürdürülebilirlik işbirliği ve talep tarafı sürdürülebilirlik işbirliği olarak dört grupta incelemiştir:

- Sürdürülebilir ürün tasarımı: Ürünler çevre dostu hammaddeler ve bileşen parçaları düşünülerek tasarlanmalıdır. Daha sonra, ürün tasarımına dâhil olan kolay sökme, yeniden kullanım ve geri dönüşüm için çok önemlidir. Ayrıca, kullanım ömürlerinin sonunda imha edilecek ürünler için biyolojik olarak parçalanabilir ve geri dönüştürülebilir malzemeler çevresel performansın anahtarıdır.
- Sürdürülebilir süreç tasarımı: Sürdürülebilir ürün tasarımı, tedarik zinciri organizasyonunun hava kirliliğini, katı atıkları, enerji ve kaynak tüketimini azaltmayı amaçlayan süreç tasarımı ve yeniliği ile birleştiğinde firmanın sürdürülebilirlik performansı üzerinde etkili hale gelmektedir.
- Arz ve talep tarafında sürdürülebilir işbirliği: İşletmelerin tedarikçilerinin yeşil tedarik zinciri uygulamaları oluşturma konusunda eğitmesi ve çoğu durumda yardım etmeleri, tedarikçilerinin çevre dostu malzeme ve parçalar sağlamasında ısrar etmeleri ve tedarikçilerinden ISO 14001 sertifikası ve/ veya çevre yönetim sistemi uygulamasını istemeleri gerekmektedir.

Das (2018:3), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamalarını çevre yönetimi uygulamaları, çalışanlar için sosyal kapsayıcı uygulamalar, toplum için sosyal kapsayıcı uygulamalar, operasyon uygulamaları ve tedarik zinciri entegrasyonu olmak üzere beş gruba ayırmaktadır. Beske vd. (2014:132-133), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamalarını aşağıdaki gibi beş grupta değerlendirmiştir:

- Stratejik yönelim: TZY ve üçlü alt çizgi yaklaşımıyla ilgilidir. Karar verme süreçlerinde sürdürülebilirliğin üç boyutunun hepsine eşit önem verilir.
- Süreklilik: Tedarik zinciri ortaklarının kalıcı bir düzeyde etkileşim biçimleri, başarılı uzun vadeli rekabet gücü ve tedarik ağının yapısı ile ilgilidir.
- İşbirliği: Ortak gelişim, iletişim, teknik ve lojistik entegrasyon ile ilgilidir.
- Risk yönetimi: Bireysel izleme, baskı grubu yönetimi, standartlar ve sertifikasyonlar ile ilgilidir.
- Pro-aktivite (sürdürülebilirlik için): Öğrenme, paydaş yönetimi, yenilik ve yaşam döngüsü değerlendirmesiyle ilgilidir.

Emamisaleh vd. (2018:4-5), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamalarını: (i) Sürdürülebilir tedarikçi yönetimi uygulamaları (tedarikçi değerlendirmesi, tedarikçi geliştirme, tedarikçilerle bilgi paylaşımı); (ii) sürdürülebilir operasyon yönetimi uygulamaları (kalite

yönetimi, kurumsal çevre yönetimi, kurumsal sosyal sorumluluk); ve (iii) sürdürülebilir müşteri yönetimi uygulamaları (müşteri yönetimi, müşterilerle bilgi paylaşımı) olmak üzere üç grupta incelemiştir. Hamdy vd. (2018:121), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamalarını, iç çevre yönetimi, yeşil satın alma, müşteri işbirliği, eko-dizayn, yatırım geri kazanımı, sosyal tedarik zinciri uygulamaları, esnek tedarik zinciri olmak üzere yedi kategoriye ayırmıştır.

İşletmeler, çevre politikalarını veya hedeflerini tedarikçilerine iletebileceği yönetmelikler geliştirebilmektir. Bu yönetmelikler, tedarikçiler için kısıtlı maddeler, çalışma alanı koşulları, çalışma hakları vb. konuları kapsayan davranış kurallarını içerebilir. Bir diğer yaklaşım, tedarikçilerin çevresel yönetim sistemlerinin durumu ile kullandıkları malzemelerin türü/ kalitesini gösteren bilgileri toplamaktır. Birçok işletme, kendi tedarikçi değerlendirme sistemlerini oluşturmuştur. İşletme ve tedarikçiler tarafından kaydedilen ilerlemenin izlenmesi, iyileştirilmiş çevresel performans raporları, tedarikçinin çevresel başarısı için verilen ödüller de çok önemlidir. Ayrıca işletmeler, faydalı bilgilerin paylaşılabilmesi için tedarikçi toplantıları da düzenleyebilir (Font vd., 2008:4).

5. Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetiminin Uygulanmasında Kolaylaştırıcılar ve Zorluklar

Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetiminin benimsenmesi, işletmelerin dikkate alması gereken ve kolaylaştırıcılar olarak tanımlanan motivasyonel faktörleri ortaya çıkarmaktadır. Kolaylaştırıcılar, STZY'ne ulaşmayı motive eden değişkenler olarak kabul edilir; ancak uygulamada, tüm kolaylaştırıcılar endüstrilerde sürdürülebilir kabul için benzer bir etki sağlamaz (Diabat vd., 2014:392). Kausar vd. (2017:92), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimini uygulamak için 12 kolaylaştırıcı tanımlamıştır. Bunlar: Karar verme stratejileri, yeterli üst yönetim desteği, hükümet politikaları ve destek sistemleri, bilgi teknolojisi kullanımı, insan kaynaklarındaki standartlar, çalışanların sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimine bağlılığı, koruyucu, uygun çalışma ortamı ve organizasyon içi yönetim, tedarikçiler ve satıcılara sürdürülebilir uygulamalara yönelik motivasyon sağlamak, yeni teknolojilerin benimsenmesi, müşterilerin sürdürülebilir hareketlere karşı bilincini geliştirmek, ekonomik avantajlar ve rekabet gücünü arttırmaktır.

İşletmeler, STZY stratejilerini uygularken bir takım zorluklarla karşı karşıyadır. Abbasi (2012:39), tedarik zincirlerinin çevresel açıdan sürdürülebilir hale getirilmesinde ortaya çıkan zorlukları beş grupta incelemiştir (Tablo 3). Çevre programlarının yüksek maliyeti sürdürülebilir tedarik zinciri geliştirilmesindeki ana zorluklardan biridir. Ayrıca, ekonomik olmayan geri dönüşüm ve yeniden kullanım, yönetim taahhüdü ve insan kaynağı eksikliği STZY stratejilerinin geliştirilmesini etkilemektedir. Farkındalık eksikliği (alıcılar ve tedarikçiler), işletme çapındaki eksik çevresel standartlar veya denetim programlarıyla eyalet ve federal düzenlemelerin eksikliği de STZY'nin uygulanmasında diğer önemli engellerdir. Yüksek rekabet, dalgalı piyasa talebi ve kısa vadeli stratejiler STZY gelişimini olumsuz etkilemektedir. Literatür, düşük kâr marjlarının ve tedarikçilerin fiyatlarını düşürmemesinin STZY gelişimini etkilediğini doğrulamaktadır (Al-Odeh & Smallwood, 2012:87).

Tablo 3: Tedarik Zincirlerini Çevresel Açından Sürdürülebilir Duruma Getirmenin Zorlukları

Maliyet sorunları	Olumsuz çevresel etkilerin azaltılmasında finansal maliyetlerin artırılması Yeşil olmak için finansal olarak ödeme yapılması Operasyonların / süreçlerin / faaliyetlerin çevresel maliyetlerinin belirlenmesi
Sorunların karmaşıklığı	Çevresel boyutların / operasyonların / süreçlerin / faaliyetlerin etkilerinin teşhis edilmesi Sosyal yönlerin / işlemlerin / süreçlerin / faaliyetlerin etkilerinin teşhisi Operasyonların / süreçlerin / faaliyetlerin çevresel etkilerinin ölçülmesi / değerlendirilmesi Operasyonların / süreçlerin / faaliyetlerin sosyal etkilerinin ölçülmesi / değerlendirilmesi Tedarik zincirlerinin sürdürülebilir gelişiminde paradoksal karakter çatışmaları
Operasyonel zorluklar	Operasyonlarda / süreçlerde / faaliyetlerde sürdürülebilir kalkınma boyutlarının yorumlanması Çevresel açıdan sürdürülebilir operasyonların / süreçlerin / faaliyetlerin gelişimine karşı eylemsizlik Sosyal açıdan sürdürülebilir operasyonların / süreçlerin / faaliyetlerin gelişimine karşı eylemsizlik
Zihniyet, kültür ve davranışların değişimini kontrol etmede yaşanan zorluklar	Fikirlerin / kültürün / değerlerin uluslararası, ulusal ve organizasyonel düzeylerde değişimi Müşterileri sürdürülebilir kalkınma boyutlarından haberdar etmek Müşterilerin davranış / fikir / kültür / değerlerinde değişiklik Karar vericilerin sürdürülebilir kalkınmanın boyutları hakkında bilgilendirilmesi Karar vericilerin davranış / fikir / kültür / değerlerinde değişiklik İş arkadaşlarını sürdürülebilir kalkınma boyutlarından haberdar etmek İş arkadaşlarının davranışlarının / fikirlerinin / kültürünün / değerlerinin değiştirilmesi
Belirsizlikler	Hükümet düzenlemeleri ve politikalarının derecesi ve niteliğine ilişkin belirsizlikler Uzun vadeli kalkınmadaki belirsizlik Tüketici davranış ve taleplerindeki belirsizlikler Paydaşlar tarafından formüle edilen rekabet avantajları ve stratejilerindeki belirsizlikler

Kaynak: Abbasi, M. (2012). Themes and challenges in developing sustainable supply chains: Towards a complexity theory perspective. Lund University, Faculty of Engineering (LTH), Sweden.

Statista'nın 2018 yılında perakendeciler arasında yaptığı tedarik zincirinde karşılaşılan en büyük zorluklar anketinde, perakendecilerin %59'u, tedarik zinciri yönetimi ile ilgili karşılaştıkları en büyük sorunlardan biri olarak tüketici isteklerinin daha hızlı yerine getirilmesi için rakiplerinden gelen baskıyı işaret etmiştir. İkinci en yaygın yanıt müşteri odaklılık olmuştur ve katılımcıların %51'i değişen tüketici talebi modellerini ve bunun nasıl karşılandığını bir zorluk olarak belirtmiştir (<https://www.statista.com/>, 2019). Benzer şekilde yine Statista'nın 2018 yılında küresel tedarik zinciri yöneticileri arasında yaptığı tedarik zinciri yönetiminin en büyük zorlukları anketinde % 21,1 ile görünürlük ilk sırayı almıştır. Diğer yanıtlar arasında, envanter yönetimi (%13,2), uygun yetenekler (%9,2), birden çok satış kanalında koordinasyon işlemleri (%11,8), dalgalanan müşteri talebi (%19,7), teknoloji kullanımı (%6,6), data yönetimi (%1,3), imalat (%4), kaynak (%5,3), etik bir tedarik zinciri sağlamak (%5,3) bulunmaktadır (<https://www.statista.com/>, 2019b). Diğer taraftan, Walker & Jones (2012:17), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimindeki dâhili ve harici kolaylaştırıcıları ve karşılaşılan engelleri (Tablo 4) açıkladıkları bir model geliştirmiştir.

Tablo 4: Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Uygulamasında Kolaylaştırıcılar ve Engeller

Harici engeller	Harici kolaylaştırıcılar
<ul style="list-style-type: none">• Hükümet: Yasalar• Rakipler: Rekabetçi baskı• Müşteriler: Düşük fiyatlar için müşteri istekleri• Tedarikçiler: Zayıf tedarikçi taahhüdü• Medya: Yeşil yıkama• Sektör: Daha az düzenlenmiş endüstriler	<ul style="list-style-type: none">• Hükümet: hükümet politikası• Rakipler• Müşteriler• Tedarikçiler: tedarikçilerle işbirliği• Yatırımcılar: yatırımcılardan gelen baskı• Kâr amacı gütmeyen kuruluşlar: STK'ların etkisi
Dâhili engeller	Dâhili Kolaylaştırıcılar
<ul style="list-style-type: none">• Çalışan sorunları: yönetim taahhüdü eksikliği• Stratejik sorunlar <p>Kaynaklar: Maliyet ve sürdürülebilir tedarik Performans ölçümü: Geleneksel muhasebe yöntemleri</p> <p>Organizasyon büyüklüğü</p> <ul style="list-style-type: none">• Fonksiyonel sorunlar <p>Satın alma ve tedarik fonksiyonu: Eğitim eksikliği, satın alma sürecine nasıl dâhil edileceğinin anlaşılmasında, kurumsal yapı ve süreç eksikliği</p>	<ul style="list-style-type: none">• Çalışan sorunları: üst yönetim taahhütleri, orta yönetim katılımı, kültür• Stratejik sorunlar <p>İşletme stratejisinin satın alma / tedarik stratejisine uyumu, işletme STZY stratejisi, rekabet avantajı / işletme rekabet gücü</p> <p>Risk yönetimi: İtibar ve çevresel risk</p> <p>Performans yönetimi</p> <p>Organizasyon büyüklüğü</p> <ul style="list-style-type: none">• Fonksiyonel sorunlar <p>Satın alma ve tedarik fonksiyonu: Satın alma ve tedarik fonksiyonu içindeki yetenekler, TZY'yi etkileyen diğer dâhili KSS uygulamaları</p>

Kaynak: Walker, H. & Jones, N. (2012). Sustainable supply chain management across the UK private sector. Supply Chain Management: An International Journal, 17(1), 15-28.

Walker & Jones (2012) çalışmasına benzer şekilde Oelze (2017:2-3), sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamasında hem kolaylaştırıcıları hem de engelleri dâhili ve harici olmak üzere iki aşamada incelemiştir:

Dâhili Kolaylaştırıcılar: İşletme çalışanlarının uyumluluğu ve katılımı, sürdürülebilirlik için genel destekleyici bir kültür, çevre misyonunun varlığı, işletmelerin kaynakları ve uzmanlığı, işletmenin toplam büyüklüğünü içerebilir.

Harici Kolaylaştırıcılar: Tedarikçinin ulusal kültürü, tedarik zinciri üyelerinin teknolojik ve lojistik entegrasyonu ve bilgi paylaşımı, tedarik zinciri üyeleri arasındaki güven ve şeffaflığı içerebilir.

Dâhili engeller: Üst yönetim seviyesine bağlılık ve destek eksikliği, farkındalık ve anlayış eksikliği, sürdürülebilirlik konularına veya finansal kısıtlamalara stratejik öncelik verilmemesi, kurumsal yapıların ve süreçlerin eksikliği, yönetim becerileri eksikliğini içerebilir.

Harici engeller: Düzenleyici konular, tedarikçilerin kaynak ve yetenek eksiklikleri, yetersiz iletişim, müşterilerin fiyat konusunda bilinçli satın alma kararları veya sürdürülebilir ürünlere olan talep eksikliği, sürdürülebilirlik uygulamalarının yeşil yıkama olarak yorumlanma riskini içerebilir.

6. Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Avantajları

Tedarik zincirlerine sürdürülebilir bir yaklaşım, nakliye maliyetlerinin azalması ve ürün ve malzemelerin yeniden kullanılması nedeniyle, özellikle lojistikte maliyetleri azaltmaya yardımcı olabilir. STZY, uzun süredir devam eden, doğrusal al-yap-at üretim modelinin dairesel bir azaltma-yeniden kullanma-geri dönüşüm-iade yöntemi, kullanım süreci ve ürün yeniliği ile değiştirilmesini ve böylece ek gelir akışları üretilmesini teşvik etmektedir. Çevresel ve sosyal sorumluluk sahibi uygulamalara katılmak, işletme imajının güçlendirilmesine ve itibar risklerini azaltmaya yardımcı olur (<https://www.businesswire.com/>, 2018). Tedarik zinciri sürdürülebilirlik yönetimi, bir markanın bütünlüğünü korumak, iş sürekliliğini sağlamak ve operasyonel maliyetleri yönetmek için anahtardır (<https://www.bsr.org/>, 2010:7).

Carter & Rogers (2008:370-371), ekonomik faaliyetlerle kesişme noktasında yer alan sosyal ve çevresel tedarik zinciri faaliyetlerinin (en iyi sürdürülebilir faaliyetler) potansiyel ekonomik sonuçlarını şu şekilde özetlemektedir:

- Azaltılmış ambalaj atığı, yeniden kullanım ve demontaj için tasarım yeteneği sayesinde maliyet tasarrufu.
- Daha güvenli depolama, nakliye ve daha iyi çalışma koşullarından kaynaklanan daha düşük sağlık ve güvenlik maliyetleri ile daha düşük işe alım ve işgücü devri maliyetleri.
- Daha düşük işçilik maliyetleri: Daha iyi çalışma koşulları, motivasyonu ve verimliliği artırabilir ve tedarik zinciri personelinin devamsızlığını azaltabilir.
- Proaktif olarak gelecekteki düzenlemeleri şekillendirmek: Çevresel ve sosyal endişeleri proaktif bir şekilde ele alan işletmeler, bu yönetmelik bir işletmenin mevcut üretim ve tedarik zinciri süreçlerinden sonra modellendiğinde hükümet düzenlemelerini etkileyebilir ve işletmeler/ tedarikçileri için rekabet avantajı sağlar.

- Çevre yönetim sistemleri için bir çerçeve sağlayan ISO 14000 standartlarının uygulanmasına bağlı olarak daha düşük maliyetler, daha kısa teslim süreleri ve daha iyi ürün kalitesi.
- Geliştirilmiş itibar: Sürdürülebilir davranışlarda bulunmak bir kuruluşu tedarikçiler ve müşteriler için daha çekici hale getirebilir.

Sürdürülebilir tedarik zincirinin uygulanması çevresel risklerin, kirliliğin azaltılmasına ve çevresel performansın iyileştirilmesine yardımcı olmaktadır. Yeniden kullanım ve geri dönüşüm için daha uygun tasarım kullanarak ambalajın azaltılması, sağlık ve güvenlik maliyetlerinin düşürülmesi, ürün kalitesinin iyileştirilmesi ve imha etme maliyetlerinin düşürülmesi de sürdürülebilir tedarik zinciri yönetiminin avantajları arasındadır. Ayrıca bazı çevresel ve sosyal girişimler, çevre faaliyetlerine sponsorluk ve yerel çevre projeleri/ faaliyetleri için bağışlar sağlayarak işletmenin tüketicilerle daha yakın ilişkiler geliştirmesine katkıda bulunmaktadır (Al-Odeh & Smallwood, 2012:87). Ek olarak, Federal Çevre, Doğa Koruma, Bina ve Nükleer Güvenlik Bakanlığı, sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi avantajlarını dört grupta değerlendirmektedir (<https://www.bmu.de/>, 2017):

- Riski en aza indirmek ve önlemek.
- Verimli iş süreçleri tasarlamak ve yenilik kapasitesini güçlendirmek.
- İş ortamında şeffaflığın güçlendirilmesi ve daha yüksek standartlara ulaşılması.
- Birlikte değerler yaratmak.

7. Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Stratejileri

Bir tedarik zincirinin sürdürülebilir yönetimi, diğer işletmelerle yeni etkileşimleri uyum sağlayabilen, malzeme, bilgi ve sermaye akışlarını sürdürülebilir bir şekilde yönetmenin faydalarını en üst düzeye çıkarabilen işletmelere ihtiyaç duyar. Tedarik zincirlerinin sürdürülebilir, uyarlanabilir ve işbirliği içinde nasıl yönetilebileceğine dair öneriler beş grupta özetlenebilir (Barrientos & De La Mota, 2016:209):

1. STZY'de esnekliği artırmak.
2. İşletmeler arasında sürdürülebilir yönetim uygulamalarını teşvik etme konusunda itibar kazanmak.
3. Tedarik zincirlerinde yukarıdan aşağıya ve aşağıdan yukarıya karar vermeyi dengelemek.
4. En iyi sürdürülebilir yönetim uygulamalarına sahip olmak için bilgi sistemlerini kullanmak.
5. İnsanlara işbirlikçi ve uyarlanabilir yönetim becerileri kazandırmak.

Çetinkaya (2010:33), işletmelerin mevcut tedarik zinciri stratejilerini değiştirmeye veya yeniden tasarlamaya yardım edebilecek, sürdürülebilir bir tedarik zinciri oluşturmak için altı adımı içeren bir yol haritası tanımlamıştır. Bu altı adımlı yaklaşım, tedarik zincirinde düzenli olarak yürütülmesi gereken bir döngü olarak görülmelidir, çünkü ilgili koşullar oldukça hızlı ve bazen radikal bir şekilde değişebilmektedir:

Adım 1: Tedarik zincirinin mevcut durumu (stok sayımı): İşletme ve tedarik zincirinin mevcut durumunu, strateji, kaynaklar, mevcut ve planlanan uygulamalar ile ilgili spesifik

özellikleri değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Esas olarak iç faktörlerle ilgilenir ve genellikle bir işletmenin kontrolünde olan unsurları dikkate alır.

Adım 2: Mevcut, potansiyel ve gelecekteki etki faktörleri (çevre): Tedarik zincirini etkileyen dış faktörlere odaklanarak mevcut ve gelecekteki potansiyel gelişmeleri ve eğilimleri tahmin etmeyi amaçlamaktadır. Genellikle bir işletmenin doğrudan etkisi altında olmayan faktörleri dikkate alır.

Adım 3: Potansiyel riskleri ve fırsatları belirleme (değerlendirme): İç ve dış faktörlerden kaynaklanan riskleri ve fırsatları değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Güçlü ve zayıf yönlerin hassas bir şekilde analiz edilmesini sağlar.

Adım 4: Tedarik zinciri stratejisini genişletmek veya yeniden tasarlamak (eylem planı): Tedarik zinciri stratejisinin yeniden tasarlanması: Dördüncü adım, mevcut tedarik zinciri stratejisi ile değişen iş ortamı arasındaki boşlukların tanımlanmasından oluşmaktadır. Bu, önceki adımda belirlenen riskler ve fırsatlar dikkate alınarak yapılmalıdır. Potansiyel riskler ve fırsatlar ne kadar alakalı olursa, boşluklar, strateji değişikliği yapma ve harekete geçme ihtiyacı o kadar büyük olacaktır.

Adım 5: Sürdürülebilir tedarik zincirini operasyonelleştirme: Sürdürülebilir tedarik zinciri puan kartı konseptinin yardımıyla sosyal, ekonomik ve çevresel hedefleri dengelemek için uygulama konularına odaklanır.

Adım 6: Uygulama: Sürdürülebilir tedarik zinciri stratejisini başarılı bir şekilde uygulamak için gereken temel bileşenlere odaklanmaktadır.

Bahsi geçen stratejilere ek olarak, yaratıcılığı, işbirliğini ve daha sürdürülebilir tedarik uygulamalarını teşvik etmek ve daha verimli bir uçtan uca tedarik akışı oluşturmak için; tedarik zincirinin tüm envanterini haritalandırmak, gerçekçi beklentiler oluşturmak, anahtar performans göstergeleri belirlemek, eğitim ve öğretim programları geliştirmek, sonuçları analiz etmek, tedarikçi sözleşmesine entegre edilebilecek bir tedarikçi davranış kuralları oluşturmak sürdürülebilir tedarik zinciri yönetiminde uygulanabilecek diğer stratejiler arasındadır (Ostdick, 2016; <https://ec.europa.eu/>, 2020)

8. Sonuç

Günümüzde işletmeler, dâhili operasyonlarından ve tedarikçilerinin operasyonlarından kaynaklanan çevresel, sosyal ve ekonomik sonuçlardan giderek daha fazla sorumlu tutulmaktadır. Tedarik zincirlerinin yönetimi, rekabetçi küresel iş ortamında oldukça kritiktir. Sürdürülebilirlik, işletme faaliyetleri ve tedarik zinciri yönetiminde en önemli faktörler arasındadır. Modern iş operasyonlarındaki genişletilmiş tedarik zincirlerinin bir sonucu olarak sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, bu alanda popülerliğini gün geçtikçe arttırmaktadır. Tedarik zincirinde sürdürülebilirliğinin hedefi, ürün ve hizmetlerin pazara sunulmasında yer alan tüm paydaşlar için uzun vadeli çevresel, sosyal ve ekonomik değer yaratmak ve geliştirmektir. STZY, işletmelerin sadece hayatta kalmak için değil; uzun vadede gelişmek ve başarılı olmak için neler yapılması gerektiğiyle ilgili sorulara da yanıt vermektedir.

1990'lerden itibaren, özellikle işletme faaliyetlerinin çevresel etkileri konusunda artan endişeler, tedarik zincirlerinin çevresel unsurları da içerecek şekilde genişletilmesini

sağlamıştır. Ancak sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, bunun da ötesine geçerek çevresel boyutlara, ekonomik ve sosyal boyutları da eklemiştir. Sürdürülebilirliğin ekonomik boyutu tedarik zincirlerinde, maliyet minimizasyonu, ürün kalitesi ve teslim sürelerinin iyileştirilmesi, iş gücü devir hızının azalması ve kâr gibi faydalar sağlamaktadır. Çevresel boyut, işletmelerin çevre ile ilgili maliyetlerini azaltmasına, atık sorunuyla başa çıkmak için yenilikçi yöntemler bulmalarına, tedarik zinciri boyunca tehlikeli kimyasallar, emisyonlar, enerji ve katı atıklar dâhil olmak üzere israfları en aza indirmelerine izin verebilir. Sosyal boyut, üretim verimsizliklerini, maliyeti ve riski azaltabilir ve aynı zamanda işletmelerin satışlarını artırmasına, yeni pazarlara açılmasına ve marka bilinirliğini geliştirmesine olanak tanıyabilir. Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamaları ise farklı yazarlar tarafından farklı kategorilerde değerlendirilmiştir. Bunlar arasında, sürdürülebilir tedarik, sürdürülebilir dağıtım, sürdürülebilir üretim, ters lojistik, sürdürülebilir ürün tasarımı, sürdürülebilir süreç tasarımı, sürdürülebilir işbirliği, risk yönetimi, stratejik yönelim, çevre yönetimi uygulamaları, çalışanlar için sosyal kapsayıcı uygulamalar, toplum için sosyal kapsayıcı uygulamalar, operasyon uygulamaları ve tedarik zinciri entegrasyonu bulunmaktadır.

Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi uygulamaları, çeşitli kolaylaştırıcılar ve engeller içermektedir. Yeterli üst yönetim desteği; hükümet politikaları, bilgi teknolojisi kullanımı; çalışanların katılımı, işletmelerin mevcut kaynakları, uzmanlığı ve büyüklüğü, müşterilerde sürdürülebilirlik bilincini geliştirmek kolaylaştırıcı etki olarak tanımlanabilirken, üst yönetim seviyesine bağlılık ve destek eksikliği, sürdürülebilirlik veya finansal konulara öncelik verilmemesi, kurumsal yapılar, süreçler ve yönetim becerileri eksikliğini, hükümet düzenlemeleri, yeşil yıkama ve tedarikçilerin kaynak/ yetenek eksiklikleri ise zorluk olarak tanımlanabilmektedir. Bununla birlikte işletme imajının güçlendirilmesi, maliyet tasarrufu, çevresel risklerin ve kirliliğin azaltılması, çevresel performansın iyileştirilmesi, yeniden kullanım/ geri dönüşüm için daha uygun tasarım kullanımı sayesinde ambalajın azaltılması, ürün kalitesinin iyileştirilmesi, risk yönetimi, verimli iş süreçleri tasarlamak, yenilik kapasitesini güçlendirmek, daha güvenli depolama ve nakliye, daha iyi çalışma koşulları, şeffaflık ve işbirliği de sürdürülebilir tedarik zinciri yönetiminin avantajları arasındadır.

Kaynakça

- Aarabi, M., Saman, M., Khoei, M., Wong, K., Beheshti, H. & Zakuan, N. (2011). Conceptual model for information systems of sustainable supply chain management. IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management, 303-307.
- Abbasi, M. (2012). Themes and challenges in developing sustainable supply chains: Towards a complexity theory perspective. Lund University, Faculty of Engineering (LTH), Sweden.
- Abbaslu, L., Zare, M., Darabi, S., Akhbarieh, M. & Beinabaj, M. (2015). The impact of social responsibility on the green supply chain: The study of Shiraz industrial town companies. International Journal of Operations and Logistics Management, 4(3) 204-213.
- Aljoghaiman, A., Saad, M. & Kumar, V. (2020). Investigating the motivators, barriers and enablers associated with the implementation of sustainable supply chain in Saudi manufacturing industry. 3rd IEOM European International Conference on Industrial Engineering and Operations Management.
- Al-Odeh, M. & Smallwood, J. (2012). Sustainable supply chain management: Literature review, trends, and framework. IJCEM International Journal of Computational Engineering & Management, 15(1), 85-90.

- Al-Sheyadi, A., Muylderms, L. & Kauppi, K. (2019). The complementarity of green supply chain management practices and the impact on environmental performance. *Journal of Environmental Management*, 242, 186-198.
- Alves, A., Schultz, G. & De Barcellos, M. (2019). Understanding sustainable supply chain coordination: A review of publications in Brazilian journals. *Revista Ciências Administrativas*, 24(3), 1-17.
- Alzoubi, H., Ahmed, G., Al-Gasaymeh, A. & Al Kurdi, B. (2020). Empirical study on sustainable supply chain strategies and its impact on competitive priorities: The mediating role of supply chain collaboration. *Management Science Letters*, 10, 703-708.
- Andersen, M. & Skjoett-Larsen, T. (2009). Corporate social responsibility in global supply chains. *Supply Chain Management: An International Journal*, 14(2), 75-86.
- Antwi, M., Zhou, L. & Antwi, C. (2020). Analysis of the relationship between responsible supply chain management and social performance. *International Journal of Scientific Research in Science and Technology*, 7(2), 169-175.
- Azevedo, B. D., Scavarda, L. F. & Caiado, R. G. G. (2019). Urban solid waste management in developing countries from the sustainable supply chain management perspective: A case study of Brazil's largest slum. *Journal of Cleaner Production*, 233, 1377-1386.
- Barrientos, A. & De La Mota, I. (2016). Modeling sustainable supply chain management as a complex adaptive system: The emergence of cooperation. *Sustainable Supply Chain Management*, 195-218.
- Beske, P., Land, A. & Seuring, S. (2014). Sustainable supply chain management practices and dynamic capabilities in the food industry: A critical analysis of the literature. *International Journal Production Economics*, 152, 131-143.
- Brandenburg, M., Govindan, K., Sarkis, J. & Seuring, S. (2014). Quantitative models for sustainable supply chain management: Developments and directions. *European Journal of Operational Research*, 233, 299-312.
- Carter, C. & Easton, P. (2011). Sustainable supply chain management: Evolution and future directions. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 41(1), 46-62.
- Carter, C. & Rogers, D. (2008). A framework of sustainable supply chain management: Moving toward new theory. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 5, 360-387.
- Chandak, S. & Kumar, N. (2020). Development of a framework to improve supply chain performance through e-business and sustainability enablers: An emerging economy perspective. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 31(5), 1045-1070.
- Chardine-Baumann, E. & Botta-Genoulaz, V. (2011). A framework for sustainable performance assessment of supply chain management practices, 41st International Conference On Computers And Industrial Engineering, 76, 56-61.
- Chin, T., Tat, H. & Sulaiman, Z. (2015). Green supply chain management, environmental collaboration and sustainability performance. *Procedia CIRP*, 26, 695-699.
- Cote, R., Lopez, J., Marche, S., Perron, G. & Wright, R. (2008). Influences, practices and opportunities for environmental supply chain management in Nova Scotia SMEs. *Journal of Cleaner Production*, 16, 1561-1570.
- Cruz, J. (2009). The impact of corporate social responsibility in supply chain management: Multicriteria decision-making approach. *Decision Support Systems*, 48, 224-236.
- Çetinkaya, B. (2010). *Developing a sustainable supply chain strategy*. Sustainable supply chain management, Springer, Berlin, Heidelberg, 17-55.

- Darnall, N., Jolley, G. & Handfield, R. (2008). Environmental management systems and green supply chain management: Complements for sustainability?. *Business Strategy and the Environment*, 18, 30-45.
- Das, D. (2018). Sustainable supply chain management in Indian organisations: An empirical investigation. *International Journal of Production Research*, 1-19.
- D'Eusanio, M., Zamagni, A. & Petti, L. (2019). Social sustainability and supply chain management: Methods and tools. *Journal of Cleaner Production*, 235, 178-189.
- Diabat, A., Kannan, D. & Mathiyazhagan, K. (2014). Analysis of enablers for implementation of sustainable supply chain management-A textile case. *Journal of Cleaner Production*, 83, 391-403.
- Dubey, R., Gunasekaran, A., Childe, S., Papadopoulos, T. & Fosso-Wamba, S. (2017). World class sustainable supply chain management: Critical review and further research directions. *International Journal of Logistics Management*, 28(2), 332-362.
- Eitiveni, I., Kurnia, S. & Buyya, R. (2017). Sustainable supply chain management: Taxonomy, gaps, and future directions. *Twenty First Pacific Asia Conference on Information Systems*, Langkawi, 1-12.
- Emamisaheh, K., Rahmani, K. & Iranzadeh, S. (2018). Sustainable supply chain management practices and sustainability performance in the food industry. *The South East Asian Journal of Management*, 12(1), 1-19.
- Eriksson, D. (2014). *Moral (de)coupling: Moral disengagement and supply chain management* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). University of Borås.
- Erol, İ. & Nurtanis Velioglu, M. (2019). An investigation into sustainable supply chain management practices in a developing country. *International Journal of eBusiness and eGovernment Studies*, 11(2), 104-118.
- Esfahbodi, A., Zhang, Y. & Watson, G. (2016). Sustainable supply chain management in emerging economies: Trade-offs between environmental and cost performance. *International Journal of Production Economics*, 181, 350-366.
- Farooque, M., Zhang, A., Thürer, M., Qu, T. & Huisingh, D. (2019). Circular supply chain management: A definition and structured. *Journal of Cleaner Production*, 228, 882-900.
- Font, X., Tapper, R., Schwartz, K. & Kornilaki, M. (2008). Sustainable supply chain management in tourism. *Business Strategy and the Environment*, 17(4), 260-271.
- Geyi, D., Yusuf, Y., Menhat, M., Abubakar, T. & Ogbuke, N. (2020). Agile capabilities as necessary conditions for maximising sustainable supply chain performance: An empirical investigation. *International Journal of Production Economics*, 222, 107501.
- Global Reporting Initiative. (2014). GRI G4 guidelines and ISO 26000:2010 how to use the GRI G4 guidelines and ISO 26000 in conjunction. Erişim Tarihi: 29.01.2021 https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso-gri-26000_2014-01-28.pdf
- Govindan, K., Rajeev, A., Padhi, S. & Pati, R. (2020). Supply chain sustainability and performance of firms: A meta-analysis of the literature. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 137, 101923.
- Govindan, K., Azevedo, S., Carvalho, H. & Cruz-Machado, V. (2014). Impact of supply chain management practices on sustainability. *Journal of Cleaner Production*, 85, 212-225.
- Gupta, R., Purohit, R., Rana, R., Dipak, S. & Mishra, A. (2015). A review on green and sustainable manufacturing & their impact on social, economical, environmental prospects. *International Journal on Applications in Science, Engineering & Technology*, 1(1), 8-12.
- Gupta, S. & Palsule-Desai, O. D. (2011). Sustainable supply chain management: Review and research opportunities. *IIMB Management Review*, 23(4), 234-245.

- Hamdy, O., Elsayed, K. & Elahmady, B. (2018). Impact of sustainable supply chain management practices on Egyptian companies' performance. *European Journal of Sustainable Development*, 7(4), 119-130.
- Hoejmose, S., Brammer, S. & Millington, A. (2013). An empirical examination of the relationship between business strategy and socially responsible supply chain management. *International Journal of Operations & Production Management*, 33(5), 589-621.
- <https://www.epa.gov/ems> (2021). Environmental management systems (EMS), Erişim Tarihi: 03.03.2021
- <https://ec.europa.eu/> (2020). Make your company's supply chain sustainable through EMAS, Erişim Tarihi: 05.07.2020 https://ec.europa.eu/environment/emas/emas_for_you/news/news77_en.htm
- <https://www.bsr.org/> (2010). Supply chain sustainability a practical guide for continuous improvement, United Nations global impact and business for social responsibility report. Erişim Tarihi: 05.07.2020, https://www.bsr.org/reports/BSR_UNGC_SupplyChainReport.pdf
- <https://www.businesswire.com/> (2018). Sustainable supply chain management increases business success, DHL. Erişim Tarihi: 05.07.2020, <https://www.businesswire.com/news/home/20180302005505/en/Sustainable-Supply-Chain-Management-Increases-Business-Success>
- <https://www.statista.com/> (2019a). Leading Business challenges for retailers around their supply chain in 2018, E. Mazareanu. Erişim Tarihi: 05.07.2020, <https://www.statista.com/statistics/1035556/biggest-challenges-for-retailers-supply-chain/>
- <https://www.statista.com/> (2019b). Biggest supply chain challenges worldwide 2017-2018, E. Mazareanu. Erişim Tarihi: 05.07.2020, <https://www.statista.com/statistics/829634/biggest-challenges-supply-chain/>
- Junge, A. & Straube, F. (2020). Sustainable supply chains – digital transformation technologies impact on the social and environmental dimension. *Procedia Manufacturing*, 43, 736-742.
- Klassen, R. & McLaughlin, C. (1996). The impact of environmental management on firm performance. *Management Science*, 42(8), 1199-1214.
- Klassen, R. & Vereecke, A. (2012). Social issues in supply chains: Capabilities link responsibility, risk (opportunity) and performance. *International Journal of Production Economics*, 140(1), 103-115.
- Koberg, E. & Longoni, A. (2019). A systematic review of sustainable supply chain management in global supply chains. *Journal of Cleaner Production*, 207, 1084-1098.
- Kumar, R. & Chandrakar, R. (2012). Overview of green supply chain management: Operation and environmental impact at different stages of the supply chain. *International Journal of Engineering and Advanced Technology (IJEAT)*, 1(3), 1-6.
- Lee, C. & Ha, B. C. (2020). The impact of interactional justice and supply-chain collaboration on sustainable SCM performance: The case of multinational pharmaceutical firms. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(2), 237-247.
- Li, J., Fang, H. & Song, W. (2019). Sustainable supplier selection based on SSCM practices: A rough cloud TOPSIS approach. *Journal of Cleaner Production*, 222, 606-621.
- Mani, V. & Gunasekaran, A. (2018). Four forces of supply chain social sustainability adoption in emerging economies. *International Journal of Production Economics*, 199, 150-161.
- Mani, V., Agarwal, R., Gunasekaran, A. & Papadopoulos, T. (2016). Social sustainability in the supply chain: Construct development and measurement validation. *Ecological Indicators*, 71, 270-279.
- Mathivathanan, D., Kannan, D. & Haq, A. N. (2018). Sustainable supply chain management practices in Indian automotive industry: A multi-stakeholder view. *Resources, Conservation and Recycling*, 128, 284-305.
- Mann, I. (2018). Impact of adoption of sustainable supply chain management practices on a firm's performance (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Carleton University, Ottawa, Ontario.

- Modica, P., Altınay, L., Farmaki, A., Gursoy, D. & Zenga, M. (2020). Consumer perceptions towards sustainable supply chain practices in the hospitality industry. *Current Issues in Tourism*, 23(3), 358-375.
- Moktadir, M. A., Dwivedi, A., Khan, N. S., Paul, S. K., Khan, S. A., Ahmed, S. & Sultana, R. (2020). Analysis of risk factors in sustainable supply chain management in an emerging economy of leather industry. *Journal of Cleaner Production*, 124641.
- Morali, O. & Searcy, C. (2013). A review of sustainable supply chain management practices in Canada. *Journal of Business Ethics*, 117, 635-658.
- Morais, D. & Silvestre, B. (2017). Sustainable supply chain management: The missing link of social sustainability. *Presentado en 6th Advances in Cleaner Production*, Sao Paulo, Brazil, 1-11.
- Nath, V. & Agrawal, R. (2020). Agility and lean practices as antecedents of supply chain social sustainability. *International Journal of Operations & Production Management*, 40(10), 1589-1611.
- Ostdick, N. (2016). 5 Steps for creating a more sustainable supply chain. Erişim Tarihi: 05.07.2020, <https://blog.flexis.com/5-strategies-for-a-more-sustainable-supply-chain>
- Panigrahi, S., Bahinipati, B. & Jain, V. (2019). Sustainable supply chain management: A review of literature and implications for future research. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 30(5), 1001-1049.
- Paulraj, A., Chen, I. & Blome, C. (2017). Motives and performance outcomes of sustainable supply chain management practices: A multi-theoretical perspective. *Journal of Business Ethics*, 145, 239-258.
- Petljak, K. & Kotzab, H. (2020). Sustainable retail supply chain management: A bibliometric viewpoint. *International Conference on Dynamics in Logistics*, 215-224.
- Rao, P. & Holt, D. (2005). Do green supply chains lead to competitiveness and economic performance?. *International Journal of Operations & Production Management*, 25(9), 898-916.
- Romiguer, A. (2011). Sustainable development: Objectives, enablers and challenges for Spanish companies (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Tampere University of Technology.
- Sajjad, A., Eweje, G. & Tappin, D. (2019). Managerial perspectives on drivers for and barriers to sustainable supply chain management implementation: Evidence from New Zealand. *Business Strategy and the Environment*, 29(2), 592-604.
- Sebastianelli, R. & Tamimi, N. (2020). Antecedents of sustainable supply chain initiatives: Empirical evidence from the S&P 500. *Business and Society Review*, 125(1), 3-22.
- Seuring, S. & Muller, M. (2008). From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *Journal of Cleaner Production*, 16, 1699-1710.
- Shaikh, F., Shahbaz, M. & Odhano, N. (2020). A short review on green supply chain management practices: The impact on operational and environmental performance. *Engineering, Technology & Applied Science Research*, 10(2), 5367-5370.
- Shaverdi, M., Ramezani, I. & Rostamy, A. (2016). Multi-criteria decision making models for sustainable and green supply chain management based on fuzzy approach. *Fuzzy Optimization and Multi-Criteria Decision Making in Digital Marketing*, IGI Global, 291-307.
- Silvestre, B. (2015). Sustainable supply chain management in emerging economies: Environmental turbulence, institutional voids and sustainability trajectories. *International Journal of Production Economics*, 167, 156-169.
- Skender, H. & Zaninovic, P. (2020). Perspectives of blockchain technology for sustainable supply chains. *Integration of Information Flow for Greening Supply Chain Management*, 77-92.
- Srivastava, S. (2007). Green supply-chain management: A state-of-the-art literature review. *International Journal of Management Reviews*, 9(1), 53-80.

- Taticchi, P., Tonelli, F. & Pasqualino, R. (2013). Performance measurement of sustainable supply chains. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 62(8), 782-804.
- Tseng, M.-L., Chen, C.-C., Wu, K.-J. & Tan, R. (2020). Eco-efficient sustainable service supply chain management hierarchical model based on qualitative information and quantitative data. *Management of Environmental Quality: An International Journal*.
- Turker, D. & Altuntas, C. (2014). Sustainable supply chain management in the fast fashion industry: An analysis of corporate reports. *European Management Journal*, 32(5), 837-849.
- Vachon, S. & Mao, Z. (2008). Linking supply chain strength to sustainable development: A country-level analysis. *Journal of Cleaner Production* 16, 1552-1560.
- Vachon, S. & Klassen, R. (2007). Supply chain management and environmental technologies: The role of integration. *International Journal of Production Research*, 45(2).
- Vanalle, R., Ganga, G. & Filho, M. (2007). Green supply chain management: An investigation of pressures, practices, and performance within the Brazilian automotive supply chain. *Journal of Cleaner Production*, 151, 250-259.
- Varsei, M. (2016). Sustainable supply chain management: A brief literature review. *The Journal of Developing Areas*, 50(6), 411-419.
- Vidal, N. & Croom, S. (2018). Integrating sustainable practices within supply chain management: A systems perspective. *BioProducts Business* 3(8), 92-106.
- Walker, H. & Jones, N. (2012). Sustainable supply chain management across the UK private sector. *Supply Chain Management: An International Journal*, 17(1), 15-28.
- Wang, J. & Dai, J. (2018). Sustainable supply chain management practices and performance. *Industrial Management & Data Systems*, 118(1), 2-21.
- Wang, J., Zhang, Y. & Goh, M. (2018). Moderating the role of firm size in sustainable performance improvement through sustainable supply chain management. *Sustainability*, 10(5), 1654.
- Wolf, J. (2014). The relationship between sustainable supply chain management, stakeholder pressure and corporate sustainability performance. *Journal of Business Ethics*, 119, 317-328.
- Yadav, G., Luthra, S., Jakhar, S., Mangla, S. & Rai, D. (2020). A framework to overcome sustainable supply chain challenges through solution measures of industry 4.0 and circular economy: An automotive case. *Journal of Cleaner Production*, 254, 1.
- Zailani, S., Jeyaraman, K., Vengadasan, G. & Premkumar, R. (2012). Sustainable supply chain management (SSCM) in Malaysia: A survey. *International Journal of Production Economics* 140, 330-340.
- Zeng, H., Chen, X., Xiao, X. & Zhou, Z. (2017). Institutional pressures, sustainable supply chain management, and circular economy capability: Empirical evidence from Chinese eco-industrial park firms. *Journal of Cleaner Production*, 155, 54-65.
- Zimon, D., Madzik, P. & Sroufe, R. (2020). The influence of ISO 9001 & ISO 14001 on sustainable supply chain management in the textile industry. *Sustainability*, 12(4282), 1-19.

EXTENDED SUMMARY

Purpose

This study focuses on sustainable supply chain management and the impact of sustainability on supply chains. In addition, the study aims to guide businesses that want to achieve sustainability improvements by mentioning sustainable supply chain management, strategies and practices, and sustainable supply chain management advantages and challenges.

Approach

For the purpose of the study, first of all, the concept of sustainable supply chain management, the effects of economic, environmental and social dimensions of sustainability on supply chains and sustainable supply chain practices are explained, then, after examining the facilitators and difficulties in the implementation of sustainable supply chain management and the advantages of sustainable supply chain management, the study was concluded by talking about sustainable supply chain management strategies

Literature Review

Since the 1990s, increasing concerns, especially about the environmental impacts of business activities, have led to the expansion of supply chains to include environmental aspects. However, sustainable supply chain management has gone beyond this and added economic and social dimensions to the environmental dimensions. The economic dimension of sustainability provides benefits such as cost minimization, improvement of product quality and delivery times, reduction in workforce turnover and profit in supply chains. The environmental dimension can allow businesses to reduce their environmental costs, find innovative ways to deal with the waste problem, and minimize waste along the supply chain, including hazardous chemicals, emissions, energy and solid waste. The social dimension can reduce production inefficiencies, cost and risk while also allowing businesses to increase sales, expand into new markets and improve brand awareness.

When the studies in the literature on sustainable supply chain management are examined, it can be seen that the following results have been reached: External stakeholder barriers hinder sustainable supply chain management development more than internal barriers, stakeholder engagement plays a critical role in reducing these barriers and advancing the adoption of sustainable supply chain management, quality management systems support environmental processes, relations with stakeholders, processes in the supply chain and sustainable supply chain management, agile practices have a positive effect on both sustainability performance and operational performance targets, blockchain has the potential to increase supply chain sustainability, managerial, organizational and economic challenges are the most critical for the adoption of sustainable supply chain management, internal sustainable supply chain management practices have a positive impact on the environmental and social performance of the enterprise, and environmental performance and social performance are positively related to economic performance, stakeholder pressure and sustainable supply chain management contribute to the sustainability performance of the enterprise

Findings

Supply chain management is an important research area in the business literature. Executives, academics and policy makers recognize that the management of supply chains is critical in the highly competitive global business environment and that well-managed supply chains provide operational and strategic advantages to businesses, regions, and countries. However, managing supply chains is not easy. There are environmental and social consequences to moving products and services, mostly arising from economic goals, to where they are most valuable. Today, businesses are increasingly held responsible for the environmental, social and economic consequences of their internal operations and the operations of their suppliers. As a result of the expanded supply chains in modern business operations, sustainable supply chain management is increasing its popularity in this field day by day. The goal of sustainability in the supply chain is to create and develop long-term environmental, social and economic value for all stakeholders involved in bringing products and services to market. Sustainable supply chain management is not just for the survival of businesses; It also answers questions about what needs to be done to develop and be successful in the long run.

Sustainable supply chain management practices include various facilitators and barriers. Facilitating influences include adequate senior management support; government policies, use of information technology; participation of employees, existing resources, expertise and size of businesses, and improving sustainability awareness among customers. Lack of commitment and support to the senior management level, not prioritizing sustainability or financial issues, lack of organizational structures, processes and management skills, government regulations, greenwashing and resource/skill deficiencies of suppliers can be defined as difficulties. In addition, strengthening the business image, cost savings, reducing environmental risks and pollution, improving environmental performance, reducing packaging through the use of more suitable design for reuse / recycling, improving product quality, risk management, designing efficient business processes, strengthening innovation capacity, secure storage and transportation, better working conditions, transparency and collaboration are also among the advantages of sustainable supply chain management.

Research Article / Araştırma Makalesi

INCREASING THE SOCIAL INTEGRATION OF SYRIAN REFUGEES IN TURKEY THROUGH VOCATIONAL EDUCATION AND TRAINING

Prof. Dr. Mahmut ÖZER 

Ministry of National Education, Ankara, Turkey, (mahmutozzer2002@yahoo.com)

Dr. H. Eren SUNA 

Ministry of National Education, Ankara, Turkey, (herensuna@gmail.com)

Prof. Dr. K. Varım NUMANOĞLU 

Ministry of National Education, Ankara, Turkey, (varimk@yahoo.com)

ABSTRACT

Turkey currently hosts the largest amount of Syrian refugees with a population of around 3.9 million. Besides housing and health supports, Turkey has been doing its best to increase their schooling ratio in the light of new legislation and laws. These efforts also include vocational education and training (VET) which has been a useful tool to ensure the adaptation of immigrants in many countries with flexible solutions. In this study, we present and evaluate the VET projects carried out by the Ministry of National Education (MoNE) for adaptation of Syrian refugees, considering the best practices and recommendations of international organizations. The results show that the MoNE projects correspond with international criteria by informing refugees about VET, preparing them for the educational process, facilitating their participation, and supporting them throughout their experiences.

Keywords: Syrian Refugees, Employment, Vocational Education and Training, Turkey, Labor Market.

TÜRKİYE'DEKİ SURİYELİ GÖÇMENLERİN MESLEKİ VE TEKNİK EĞİTİM ARACILIĞIYLA SOSYAL UYUMUNUN ARTIRILMASI

ÖZET

Türkiye, mevcut durumda yaklaşık 3,9 milyon Suriyeli göçmene ev sahipliği yapmakta ve en fazla göçmenin bulunduğu ülkeler arasında yer almaktadır. Sunduğu yerleşim ve sağlık hizmetlerinin yanı sıra Türkiye yeni düzenlemeler ve kanunlar ışığında göçmenlerin okullaşma oranlarını artırmak için de önemli bir çaba harcamaktadır. Bu çabalar, sunduğu esnek çözümler ile birçok ülkede göçmenlerin uyumunu sağlamak için sık kullanılan bir araç olan mesleki ve teknik eğitimi de kapsamaktadır. Bu çalışmada Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) tarafından mesleki ve teknik eğitim aracılığıyla göçmenlerin uyumunu sağlamak amacıyla gerçekleştirilen projelerin uluslararası kuruluşların iyi uygulama örnekleri ve önerileri dikkate alınarak değerlendirilmesi amaçlanmıştır. MEB tarafından uygulanan projelerin göçmenleri mesleki ve teknik eğitimle ilgili bilgilendirme, eğitim sürecine hazırlama, katılımlarını kolaylaştırma ve süreç boyunca destekleme boyutlarında uluslararası ölçütlerle büyük bir uyum içinde olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Suriyeli Göçmenler, İstihdam, Mesleki ve Teknik Eğitim, Türkiye, İşgücü Piyasası.

1. Introduction

Globalization and increased international human mobility have led to an increase in the number of immigrants. Migrations are associated with wars, political pressures, and human conflicts far beyond simply seeking better living conditions. The global number of immigrants, which more than tripled between 1960 and 2009, has accelerated greatly since the 2000s (Nusche, 2009; United Nations, 2015). In particular, the Syrian civil war has contributed significantly to this increase. In 2015, the number of people forced to leave their home region reached its highest level since World War II (UNESCO & UNHCR, 2016). According to the estimates of the United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR) and Educational, Scientific, and Cultural Organization (UNESCO), more than 60 million people were forcibly displaced from their homes in 2015, approximately 16.1 million of whom were refugees (UNESCO & UNHCR, 2016). The large increase in the number and diversity of immigrants creates great global uncertainty (Czaika & de Haas, 2014); thus, migration is an important problem that concerns all countries (CEDEFOP, 2017; Deniz, 2014). This situation pushes countries to evaluate the effectiveness of their immigration integration policies.

Receiving education is among the most basic of human rights, regardless of an individual's social or economic background (Beiter, 2006; UNESCO, 2015). The poor life circumstances experienced by immigrants can limit their participation in education and lead to their withdrawal from education for various reasons (Fernandez, 2017; UNESCO & UNHCR, 2016). This means that immigrants cannot enjoy their basic rights for reasons they cannot control (Fernandez, 2017). Immigrants are up to five times more likely to be unable to continue their education than other students (UNESCO & UNHCR, 2016). For this reason, it is important that countries develop effective policies to monitor the education of immigrants and ensure educational continuity for this vulnerable population (Willems & Vernimmen, 2018). International organizations such as UNICEF, OECD, and the World Bank emphasize the importance of education for migrants and provide application examples to ensure migrant adaptation through education (Jeon, 2019; Khunyu Khsioni, 2016; UNESCO, 2015; UNESCO, 2019). This study aims to introduce and evaluate the projects carried out through Turkish vocational education and training (VET) system to ensure the integration of Syrian refugees with formal labor market based on the criteria of international organizations including UNICEF, OECD and World Bank.

2. Education as The Main Source of Integration of Immigrants

Education is the most important tool countries have to ensure the social integration of immigrants and refugees (British Council, 2018; De Paola & Brunello, 2016; Jeon, 2019; UNESCO, 2019). Education provides wider opportunities for immigrants and refugees due to the social, academic, and professional skills it cultivates in students (Bonin, 2017; CEDEFOP, 2011; Fazel et al., 2012; Hanushek et al., 2017; Koehler & Schneider, 2019; OECD, 2018a). In addition, while they benefit from the education system of the countries they migrate to, they may also be affected by the disadvantages of these existing education systems, which can compound the effects of discrimination they face. The differences between schools and the school tracking scale can perpetuate these issues (Crul, 2019). Moreover, there is a strong relationship between school achievement differences, socioeconomic level, and academic

achievement (Berberoğlu & Kalender, 2005; Bölükbaş & Gür, 2020; Dinçer & Uysal Kolaşın, 2009; ERG, 2014; Gençoğlu, 2019; Karaağaç Cingöz & Gür, 2020; Önder & Güçlü, 2014; Özer, 2021; Özer, 2020; Suna et al., 2020a; Suna et al., 2020b; Suna & Özer, 2021a; Suna & Özer, 2021b; Suna et al., 2020). Consequently, immigrants often end up in the types of schools that are most affected by these achievement gaps. As a result of school tracking which increases the role of parental privilege (Brunello & Checci, 2006), the disadvantage of immigrants may increase more. In particular, in countries such as Germany, where school tracking begins at an early age, refugees are typically only able to find a place in vocational education and training (VET) institutions (Aerna & Bonoli, 2021; Crul et al., 2019). In these types of nested and hierarchical education systems, refugees' access to higher education may be extremely limited, thereby undermining their chances to excel in society (Koehler & Schneider, 2019).

On the other hand, VET provides perhaps the easiest transition to education in hierarchical education systems, as it helps to compensate for the length of time necessary to learn a new language, the inadequacy of prior educational experiences, and interruptions to refugees' previous learning due to war or other traumatic circumstances (Crul et al., 2019). Therefore, with the increase in the number and diversity of refugees in recent years especially due to Syrian war, VET has risen to prominence in the adaptation of refugees (Alla-Mensah et al., 2019; CEDEFOP, 2017; Jeon, 2019; Kuczera & Jeon, 2019). Many countries with large refugee populations consider that VET systems have a great potential for integration of immigrants. VET focuses mainly on vocational skills and on-the-job training to facilitate immigrants and refugees' transitions to the labor market (British Council, 2018; CEDEFOP, 2017; Jeon, 2019). Immigrants are able to transition into the foreign education system with greater ease because of the VET system's limited number of courses focusing on academic skills. In addition, students' language skills are less determinant of their achievement in VET compared to academic education. However, immigrants and refugees often face difficulties accessing VET, particularly in countries where dual VET is implemented, because employers may have negative attitudes towards immigrants and refugees, making it difficult for these students to receive on-the-job skills training (Aerna & Bonoli, 2021; Protsch & Solga, 2017; Zschirnt & Ruedin, 2016). In this case, they can only be directed to VET industries with inadequate local employees (Aerna & Bonoli, 2021). Despite these drawbacks, VET generally mitigates the educational disadvantages faced by immigrants and refugees and enables them to enter the labor market in a shorter time thanks to its focus on professional skills.

Turkey has been a primary destination of migration movements over the last decade due to wars in surrounding regions (Emin, 2016; Emin, 2019; Günay et al., 2017). Due to the migration movements that began in Arab countries in 2011, particularly the Syrian Civil War, Turkey has seen more migration than nearly any other nation (Çelik & İçduygu, 2018; Turk, 2019; UNEVOC, 2019). According to the UNHCR, there are more than 3,930,000 refugees and asylum seekers in Turkey as of 2021, making up about 4% of the national population. Additionally, 33.7% of Syrian immigrants, who make up the majority of immigrants in Turkey, are between the ages of 5–18. In other words, there are more than 1,232,000 school-aged Syrian immigrant children living in Turkey—a number greater than the entire student population of many countries. Integrating these students into the Turkish education system and empowering them to benefit from educational opportunities pose many challenges for Turkey.

Important steps have been taken for the education of Syrian children, whose numbers in Turkey have been growing rapidly for nearly a decade (Emin, 2016; Emin, 2019; Kılıç & Özkor, 2019; Tüzün, 2017). Since 2011, Turkey implemented several short-term policies at the beginning, but as of 2014, it initiated several long-term policies in order to increase Syrian refugees' access to education, health and employment (Adalı & Türkyılmaz, 2020; Çelik & İçduygu, 2018; Unutulmaz, 2019). Thanks to the Foreigners and International Protection Law No. 6458 (YUKK) and Temporary Protection Regulation issued in 2014, refugees under "Temporary Protection" have the right to education in public schools where they live, in addition to temporary education centers (TEC) (Emin, 2016; Emin, 2019). Syrian refugees can receive education in refugee camps, TECs inside and outside of the camps, public schools, and private schools opened by Syrians. In 2016, the Turkish Ministry of National Education (MoNE) took an important step in cooperation with the European Union to initiate the "Support for the Integration of Syrian Children into the Turkish Education System Project" (PICTES) (Tuzun, 2017). Currently, 1,082,172 Syrian students between the ages of 5–17 are being educated within the scope of the project, which is carried out in 26 provinces. Through the project, students receive Turkish and Arabic language support, participate in remedial and support courses to eliminate basic skill deficiencies, and receive support for foundational and educational material needs free of charge. Thanks to these interventions, the schooling rate of Syrian refugee children in primary school has reached 98% nationally (Kılıç & Özkor, 2019; MEB, 2018).

The 2014 regulations promoted the permanent inclusion of the refugees in the education system, and as of 2016, the PICTES program has significantly increased the schooling rate at the primary level (Nur, 2016; Nur, 2019). However, the integration was not so easy at the secondary and postsecondary levels (Emin, 2019; MEB, 2013). On the other hand, since the Syrian population in Turkey seems to be younger than the Turkish population (Adalı & Türkyılmaz, 2020), the MoNE took another important step for the integration of the refugees in 2020 by designing new projects to encourage their participation in labor market through VET. In cooperation with the German Development Bank (KfW), the MoNE initiated the "Social and Economic Cohesion I and II" projects and the "Facilitating the Access of Syrian and Host Communities to Employment through Quality Apprenticeship and Vocational Education in Turkey Program." These projects are critical for increasing the secondary school enrollment rates of the Syrian refugees who have been gradually integrated into the Turkish education system since 2014, as well as for bolstering their employment opportunities through the training and networking provided by VET (Özer, 2021a). They are also of great importance to decrease informal participation in labor market, which constitutes a challenging issue (İçduygu & Diker, 2017; Siviş, 2020). Therefore, this study aims to introduce and examine the projects carried out through Turkish VET to ensure the integration of Syrian refugees with formal labor market, and to evaluate the current situation and the plans made in line with international criteria: informing immigrants about the opportunities of VET, ensuring that refugees are prepared for VET, facilitating the transition of immigrants to VET, and supporting refugees during VET. Based on general aim, following research questions are sought to answer with a broad perspective;

1. How compatible are the VET projects of MoNE for integration of immigrants to the criteria of informing immigrants about the opportunities of VET?

2. How compatible are the VET projects of MoNE for integration of immigrants to the criteria of ensuring immigrants' preparedness towards VET?
3. How compatible are the VET projects of MoNE for integration of immigrants to the criteria of facilitating the transition of immigrants to VET?
4. How compatible are the VET projects of MoNE for integration of immigrants to the criteria of supporting the immigrants during VET?

2.1. Vocational Education and Training for Integration of Immigrants: Advantages and Limitations

In many countries, the opportunities offered by VET are considered as the main tool for ensuring the adaptation of immigrants (CEDEFOP, 2017; Jeon, 2019). VET is a type of education that prepares students for the job market in a relatively short time frame by providing them with the skills necessary to succeed in their profession (CEDEFOP, 2017; Özer, 2018; Özer, 2019a; Özer, 2019b; Özer & Perc, 2020; World Bank, 2019). According to the International Labor Organization (ILO), approximately 90% of the immigrants in the world are of working age (Ragazzi & Sella, 2013). VET has the potential to increase the employability of these individuals (Kuczera, 2017; Kuczera & Jeon, 2019), addressing the critical need for immigrants to make economic gains and receive social and economic rewards for their skills so that they can adapt to their new society by leaving behind their previous adverse circumstances.

The language barrier is perhaps the greatest obstacle that immigrants face in their adaptation to their new society (De Paola & Brunello, 2016; Jeon, 2019; UNEVOC, 2019). Immigrants often are not proficient in the language of their communities, and it takes time for them to acquire these skills. The fact that VET focuses mainly on vocational skills allows immigrants with limited language proficiency to acquire professional skills while continuing their language education, thus enabling them to adapt more quickly.

VET is designed to train qualified human resources for different professions (CEDEFOP, 2011; OECD, 2009; Özer, 2020a; Özer, 2020b; Özer & Suna, 2020). Students have the opportunity to choose professions that they are interested in and that they think are compatible with their skills. The fact that VET offers a greater diversity of vocational options to students than traditional academic education makes it an ideal option for immigrants. Furthermore, VET employment opportunities typically do not require further post-secondary education, making them more viable in the short term for immigrants seeking to get on their feet quickly. Thanks to its flexible structure, immigrants can also receive training in more than one professional field if they meet certain achievement standards. If an immigrant student already has vocational skills, they can hone these skills within the scope of their previous training and can seek credit or certification based on standards for equivalence.

Immigrants are a highly heterogeneous group (Jeon, 2019; UNEVOC, 2019). The socioeconomic background of migrants and refugees varies significantly according to many variables, including age, language skills, and academic skills. This means that different subgroups of immigrants have different educational needs. Structuring VET for different professions and prioritizing practical skills offers a greater array of options to meet the educational needs of a diverse immigrant population.

In many countries, students' orientation towards VET tend to grow more negative at the secondary education level (Jeon, 2019). However, VET is often preferred by students from lower socioeconomic and academic success levels, who also have lower expectations of education (Foster, 2007; Özer, 2020c; Özer, 2020d; Özer, 2021b). The pathing of VET students away from higher education, combined with negative societal perceptions of VET, tend to discourage students from choosing this type of education. As a result, the proportion of students enrolling in VET has been steadily declining in many OECD countries over the past decade (Jeon, 2019). If this trend continues, it could reduce the diversity of students in VET, thus limiting the availability of graduates with the vocational skills required by the labor market. On the other hand, because immigrants or refugees are in greater need of the opportunities provided by this type education, many countries see directing them to VET as an opportunity to solve this problem. Given the current context, this alignment makes VET an important tool in the integration policies.

Despite all the opportunities offered by VET, ensuring the integration of immigrants through this type of education also involves numerous challenges (CEDEFOP, 2017; Jeon, 2019; UNEVOC, 2019). First, research has indicated that many immigrants prefer academic education over VET (Jeon, 2017), due to insufficient awareness of the opportunities offered by VET, as well as lack of knowledge about the structure of the education system and the expectations of the labor market of the country (CEDEFOP, 2017; UNEVOC, 2019). Moreover, the perception of VET by immigrants in their own countries may also be negative, creating preconceived notions that may be difficult to dismantle.

2.2. Vocational and Technical Education Projects in Turkey for The Integration of Immigrants

In 2020, the MoNE started to take important steps to ensure the integration of Syrian refugees through VET. The most comprehensive studies carried out in this context were a part of the “Social and Economic Integration through Vocational and Technical Education I and II” projects. These projects aimed to encourage the participation of Syrian refugees in VET and increase the quality of their education. This project was financed by the “Financial Assistance Program for Refugees in Turkey” (FRIT) fund with the support of the German Development Bank (KfW).

2.2.1. Social and Economic Integration Through Vocational and Technical Education I (SEUP I)

The first project in this area was designed to increase the quality of VET, while simultaneously facilitating the vocational and social adaptation of Syrian refugees. Budgeted at 50 million Euros, the project timeline was planned for 2018–2022. To increase the quality of education, the infrastructures of the VET high schools included in the project were strengthened through updates and equipment support. The project identified and met the needs of 1,154 workshops in 55 VET high schools in eight provinces where Syrian refugees are predominant. Additionally, hardware supports were integrated to strengthen training environments, as well as increasing the quality of training processes through improved regulations in accordance with occupational health and safety procedures.

Within the scope of the project, support packages were created to provide the materials needed by students in these programs. Tablets were distributed to 4,500 students to facilitate access during the pandemic period, and meal cards were distributed to reduce monthly food costs. Moreover, 1,819 students were provided with school uniforms and 814 students were provided with practical materials. These supports bolstered the educational enrollment of students in VET. Support packages were provided to approximately 10,000 students in the three years following the initiation of the project.

Communication activities and promotions were initiated to increase Syrian refugee students' awareness of the project and encourage them to maximize the benefits available. Program representatives made visits to the homes of Syrian refugee families and refugee camps. Informational brochures in both Turkish and Arabic were prepared and distributed to the children and their families. Press conferences were held in the provinces with VET high schools included in the project. Workshop openings and school improvements were announced through community meetings, and promotions also were broadcast on various television channels and the Education Information Network (EBA). In addition to these activities, breakfasts with business partners and media, informational days, and two national conferences with 150 participants each were planned to raise awareness of the project.

2.2.2. Social and Economic Integration Through Vocational and Technical Education II (SEUP II)

The second project, also a partnership between the MoNE and KfW, was launched on December 29, 2020. The second stage, budgeted at 75 million Euros, aims to expand the gains achieved in the first stage. During this stage, more than 50 VET high schools in 15 provinces will be improved across several dimensions. Provinces with 50,000 or more immigrant residents were prioritized in this phase. As in the first phase of the project, the supports are designed to improve the infrastructure and equipment of educational institutions.

The scope of the assistance provided will increase in the second phase, with over 30,000 Syrian refugee students receiving a support package, and over 10,000 receiving transportation support during their four years of education. In addition to this aid, 15,000 students and their families will receive in-kind support. The support provided will make a significant contribution to students' orientation to VET and enable them to continue their education.

The MoNE has also developed plans to increase participation in the project through boosting its visibility. Representatives will make over 10,000 family visits to promote the project, hold 30 information meetings in different provinces, prepare a spot film to be broadcast on television, publicize the project on social media channels, and hold information sessions and press conferences.

The project emphasizes steps to expedite the employment of Syrian refugees who have completed their vocational training. Representatives from different sectors have agreed to provide on-the-job training for them in business environments. Thus, Syrian refugees will have more opportunities to develop vocational skills in real world settings, to learn about business cultures and working environments, and to understand the expectations of the formal labor market. These businesses have also agreed to prioritize employment for project graduates

within the scope of the project. To support this goal, the project budget covers one-year salaries for 1,500 graduates.

2.2.3. Program for Facilitating The Access of Syrian and Host Communities to Employment Through Quality Apprenticeships and Vocational Training in Turkey (IMEP)

An additional project by the MoNE, IMEP, aims to ensure the adaptation of different groups of refugees through VET. This project was started in 2020 alongside SEUP I and II and is planned to last for four years. The project is budgeted at approximately 30 million Euros, financed by the European Union Fund.

The most basic feature of IMEP that distinguishes it from SEUP is that it focuses on apprenticeship training and targets different age groups among refugees. Apprenticeship programs are the most predominant form of training within VET (MoNE, 2018; Özer, 2018; Özer, 2019a; Özer, 2019b). Apprenticeships in vocational training centers (VTCs) in Turkey are carried out within the scope of a program where students learn in school for one day each week and receive on-the-job training for four days. The focus on apprenticeship in IMEP is designed to help refugees gain professional skills so that they can enter the labor market quickly.

This project targets high school immigrant students aged 14–17 and adults aged 18–45. To ensure that Syrian students between the ages of 14–17 receive qualified apprenticeship training, the infrastructures of VTCs in 12 provinces have been improved and equipment support has been provided. These improvements will enable 14,400 Syrian students to receive education at VTCs.

VET for adults will be performed in Adult Training Centers (ATCs). Similar to VTCs, the physical infrastructure of these institutions has been enriched. As a part of this project, 8,000 Syrian refugees are expected to attend VET for adults. To increase the quality of the training, 5,000 educators representing the selected sectors, as well as 350 personnel from VTCs and ATCs will be employed.

This program also initiates intensive language development courses to address language barriers, as well as social cohesion activities for the 36,800 refugees participating in the project. Communication campaigns were launched to reach 80,000 people, including Syrian refugee students, adults, and industry employees, to raise awareness about the project.

3. Method

The present study uses document analysis to evaluate the coherence between the VET projects of MoNE for the integration of immigrants through the emphasized international criteria. Document analysis presents researchers a framework for reaching the valid resources and review these resources in a logical and systematic perspective (Bowen, 2009). Within this perspective, the VET projects of MoNE for the integration immigrant students are introduced broadly, then criteria which are emphasized by international organizations are discussed. Lastly, the coherence between the projects and the international criteria is reviewed in details.

4. Findings

4.1. Evaluation of MoNE Projects According to International Criteria

The use of VET to ensure the integration of refugees depends on the effective implementation of projects based on contextual factors. The effective implementation of VET-related projects for immigrants is critical for three reasons; firstly, the governments invest greatly for large-scale educational projects for supporting the integration of immigrants. From the financial perspective, quality of implementation is important for the investment return (Bonin, 2017). Secondly, the quality of these projects is also important at the society-level. When these large-scale projects are implemented well, both the immigrants and the native society benefit from positive results such as increased employability of immigrants (OECD, 2014). International organizations like OECD and UNEVOC examine the integration policies of different countries through VET and offer recommendations to optimize results (British Council, 2018; CEDEFOP, 2007; Jeon, 2019; Nusche, 2009; UNEVOC, 2019). This section outlines these suggestions and uses them to evaluate the compatibility of the SEUP and IMEP projects developed by the MoNE.

4.2. Informing Immigrants About The Opportunities of Vocational Education and Training

The economic, social, and linguistic disadvantages faced by immigrants can hamper their integration into their new communities and limit their knowledge of the opportunities provided by VET. The structure of VET, which differs according to the field(s) of practice selected by the student, can be difficult for immigrants to understand. For this reason, promotional campaigns and informational materials for immigrant programs are extremely important. Such initiatives should prioritize direct communication with immigrants, monitor their interest in VET, evaluate pre-learning and skills, and take measures against the problems they may encounter during the education process.

The MoNE's allocation of human and financial resources to inform refugees of the SEUP and IMEP programs is an important step, in this regard. These projects have involved direct interviews with refugee students and their families, as well as the effective use of promotional and informational campaigns on social media, television, and other communication channels. Informational interviews are used to collect information on students' existing vocational skills and their experiences with VET. A language support program was also created within the scope of IMEP to help immigrant students address a major obstacle to integration. Similarly, providing student support packages, transportation, and in-kind aid for refugees to start and maintain education are other important steps taken under this umbrella.

4.3. Ensuring That Refugees Are Prepared for Vocational Education and Training

The traumatic experiences of refugees can make it difficult for them to pursue education in their new environment. Students may feel inadequate due to deficiencies in language or cognitive skills, leading to them to hesitate to enroll. For this reason, the recent Turkish projects emphasizes policies to encourage the educational participation of Syrian refugee students and support them inside and outside of the classroom. Crucial among these policies are the programs designed to bolster students' language and other foundational skills prior to VET.

Moreover, these projects have also created programs to facilitate students' social adaptation and provide guidance on the structure of the national education system and job market. Since refugees are a very heterogeneous group, the program will ideally provide educational services in more than one language.

One of the common goals of SEUP and IMEP is to provide multi-dimensional support to refugees to enable their success in VET. Both projects incorporate programs, implemented simultaneously with VET, to accelerate the social adaptation of students and compensate for their basic skill deficiencies. It is also important that these programs provide trainings for a wide array of professions to create options for learners with different interests and needs. Education experts involved in SEUP and IMEP have also been trained on the characteristics of the refugee group and the scope and process of the project. It is anticipated that these steps will provide significant support to immigrants both before and during the education process, thus fostering their success in VET.

4.4. Facilitating The Transition of Refugees to Vocational Education and Training

In many education systems, refugees enter with competencies below the criteria required to participate in VET. It is not realistic to expect immigrants, particularly those who have recently fled political unrest, war or who are processing traumatic experiences, to immediately meet the general criteria of the educational system of a country that is strange and new to them. Thus, it is important to develop policies to facilitate their transition to formal labor market through the VET. In this context, it is recommended that the criteria used in VET admissions be minimized for refugee students. However, to maintain the quality of VET, there is a need to continuously support the basic and vocational skills of refugees from foundational courses and programs. Considering the heterogeneity of refugees and their expected skill levels at graduation, creating group-specific training programs can also be an option. It is important to distribute vocational programs for refugees by province based on the needs of both students and employer, to avoid skill mismatch when graduates transition into the labor market. Updating classrooms and facilities to increase the quality of education is also emphasized. Finally, the international literature explains that it is beneficial to for immigrants to interact with the local labor market and its representatives throughout their education process (OECD, 2018b).

Both SEUP and IMEP facilitate refugees' transition by removing criteria that could exclude them from participating in VET. During the adjustment process, all students are provided with language and basic skills support to increase the quality of their vocational training. The physical infrastructure of all schools and centers included in the projects has been improved through cooperation with KfW. All teachers and experts involved in SEUP and IMEP are provided with training on refugees and the project process, emphasizing the special needs and heterogeneity of the group. The schools, VTCs, and ATCs involved in the project are located in the provinces with the largest refugee population, and the available vocational fields are determined by considering the local labor market needs. Experts from the labor market participate in the training process to establish a relationship between businesses and migrants that will continue throughout the project. Therefore, concrete steps have been taken in SEUP and IMEP to ensure the participation of refugees in VET.

4.5. Supporting Refugees During Vocational Education and Training

Supporting refugees throughout VET is important to foster their achievement and reduce drop-out rates. Guidelines to meet this objective include mitigating students' skill deficiencies during the initial stage, implementing activities to increase social adaptation, and providing individual support whenever possible. It is important for project personnel to recognize that refugees are a fragile group, and to consult with experts if they encounter problems. In addition, the projects emphasize the importance of conducting on-the-job training in real working environments and maintaining connections between refugees and the business world during the training process.

The projects initiated by the MoNE include a support policy extending from pre-education to employment is pursued to sponsor refugees during their training. At the beginning of the projects, refugees are given language support and training to compensate for their basic skill deficiencies. Social adaptation programs also continue throughout the training, including psycho-social support provided by counselors working in the schools within the scope of the project. Companies in the relevant sectors have agreed to provide on-the-job training for refugee students participating in the project and prioritize hiring IMEP graduates. Experts involved in the project have received extensive training on the target group's characteristics, as well as the plans for project implementation. Therefore, the steps taken in these projects are designed to support Syrian refugees academically and socially throughout their education.

5. Discussion and Conclusion

The spike in migration in recent years has increased the importance of policies aimed at ensuring the social cohesion of migrants (UNESCO, 2019; UNEVOC, 2019). Many countries use VET as an effective tool in such adaptation policies (British Council, 2018; Jeon, 2019; Kuzcera & Jeon, 2019). VET provides important educational opportunities for immigrants by offering flexible solutions to students, concentrating on practical education, and mitigating the effects of existing skill deficiencies. VET has the potential to help immigrants attain higher levels of education, gain professional skills, and transform these skills into economic gain with the opportunities it offers (Jeon, 2019; Kuzcera & Jeon, 2019).

Turkey is a country experiencing the highest rate of immigration over the last decade; thus, its policymakers attach great importance to facilitating the integration of Syrian refugees (Türk, 2019; UNEVOC, 2019). After increasing the participation of Syrian refugees in primary school through the PICTES project, the MoNE has fixed its attention on strengthening their enrollment in secondary education, which is still low. In this context, the large-scale SEUP I & II and IMEP projects launched in 2020 coincide with the best practices emphasized by international organizations in refugees' education. The projects plan to provide multi-level support to Syrian students and families before, during, and after education through agreements made with experts and businesses. Equipping the students and adults with vocational skills will benefit their social integration as well as economic status. For this reason, these projects include supports to facilitate employment after training. Therefore, these new projects have potential for Syrian refugees' access to formal labor market easier through VET (İçduygu & Diker, 2017; Siviş, 2020; Şimşek, 2019). Although Germany advanced more on labor market integration of Syrian refugees' through its famous dual VET system (OECD, 2017; Tanrikulu, 2020), Turkey now initiates to use that instrument by these new projects.

Ensuring the adaptation of Syrian refugees through VET can also help address some of the VET system's current problem areas. Studies on the education of refugees show that young people from this group tend to start working instead of pursuing secondary education, typically for financial reasons (Emin, 2019). Similarly, despite the language support provided in the PICTES project, language proficiency has not yet reached adequate levels in some student groups. High dropout rates for migrants at the secondary and high school levels (Emin, 2016; Emin, 2019; Tanrikulu, 2017; Taşkın & Erdemli, 2018; Tunga et al., 2020) could be explained by teachers' limited familiarity with the needs of immigrant students (Taştan & Çelik, 2017; Tunga et al., 2020), inadequacies in educational settings (Taştan & Çelik, 2017), inadequate teacher training (Emin, 2016; Emin, 2019; Tüzün, 2017), and a lack of systematic approach to education (Beltekin, 2016). The steps taken within the scope of the SEUP I & II and IMEP projects may lead to significant improvements in these areas. Given these needs, the MoNE has taken many methodical steps to strengthen VET in recent years (Özer, 2018; Özer, 2019a; Özer, 2019b; Özer, 2021b; Özer, 2021c). Supporting VET high schools and vocational training centers through new projects aimed at increasing the access of Syrian refugees to VET will also contribute to this movement (Özer, 2021a).

The research ethics are considered and all authors have contributed equally in diverse stages of article.

References

- Adalı, T. & Türkyılmaz, A. S. (2020). Demographic data on Syrians in Turkey: What do we know?. *International Migration*, 58(3), 196-219
- Aerne, A. & Bonoli, G. (2021). Integrating through vocational training: Promoting refugees' access to apprenticeship in a collective skill formation system. *Journal of Vocational Education and Training*.
- Alla-Mensah, J., Fakoush, H., McGrath, S. & Wedekind, V. (2019). Migrants in the labor market: Implications for TVET. In S. McGrath, M. Mulder, J. Papier, R. Stuart (Eds.), *Handbook of vocational education and training* (pp. 159-177). Springer.
- Beiter, K. D. (2006). The protection of the right to education by international law. *International Studies in Human Rights*, 82.
- Beltekin, N. (2016). Turkey's progress toward meeting refugee education needs the example of Syrian refugees. *Eurasian Journal of Educational Research*, 66, 175-190.
- Berberoğlu, G. & Kalender, İ. (2005). Investigation of student achievement across years, school types and regions: SSE and PISA analyses. *Educational Sciences and Practice*, 4(7), 21-35.
- Bonin, H. (2017). The potential economic benefits of education of migrants in the EU. IZA Research Report No. 75. https://ftp.iza.org/report_pdfs/iza_report_75.pdf
- Bowen, G. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative Research Journal*, 9(2), 27-40.
- Bölükbaş, S. & Gür, B. S. (2020). Tracking and inequality: The results from Turkey. *International Journal of Educational Development*, 78, 102262.
- British Council (2018). Inclusion of refugees in technical and vocational education and training: An exploration into funding, planning and delivery. TVET Inclusion Report. https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/inclusion_of_refugees_in_tviet_report.pdf

- Brunello, G. & Checci, D. (2006). Does school tracking affect equality of opportunity? New international evidence. IZA DP No. 2348. <https://ftp.iza.org/dp2348.pdf>
- CEDEFOP (2011). Vocational education and training is good for you: The social benefits of VET for individuals. CEDEFOP Research Paper No: 17. Luxemburg: Publications Office of the European Union.
- CEDEFOP (2017). Vocational education and training: Bridging refugee and employer needs. CEDEFOP Briefing Note. https://www.cedefop.europa.eu/files/9120_en.pdf
- Crul, M., Lelie, F., Biner, Ö., Bunar, N., Keskiner, E., Kokkali, I., Schneider, J. & Shuayb, M. (2019). How the different policies and school systems affect the inclusion of Syrian refugee children in Sweden, Germany, Greece, Lebanon and Turkey. *Comparative Migration Studies*, 7(10).
- Czaika, M. & de Haas, H. (2014). The globalization of migration: Has the world become more migratory?. *International Migration Review*, 48(2), 283-323.
- Çelik, Ç. & İçduygu, A. (2018). Schools and refugee children: The case of Syrians in Turkey. *International Migration*, 57(2), 253-267.
- De Paola, M. & Brunello, G. (2016). Education as a tool for the economic integration of migrants. IZA Discussion Paper No. 9836.
- Deniz, T. (2014). Uluslar arası göç sorunu perspektifinde Türkiye. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 181, 174-204.
- Diñçer, M. A. & Uysal Kolaşın, G. (2009). Türkiye’de öğrenci başarısında eşitsizliğin belirleyicileri. İstanbul: ERG.
- Emin, M. N. (2016). Türkiye’deki Suriyeli çocukların eğitimi: Temel eğitim politikaları. SETA Analiz Raporları Sayı: 153, Ankara.
- Emin, M. N. (2019). Türkiye’deki Suriyeli çocukların eğitimi: Geleceğin inşası. Ankara: SETA.
- ERG (2014). Türkiye eğitim sisteminde eşitlik ve akademik başarı: Araştırma raporu ve analiz. <http://kasaum.ankara.edu.tr/files/2013/02/ERGe%C5%9FitlikWEB.22.05.14.pdf>
- Fazel, M., Reed, R. V., Panter-Brick, C. & Stein, A. (2012). Mental health of displaced and refugee children resettled in high-income countries: Risk and protective factors. *The Lancet*, 179(9812), 266-282.
- Fernandez, J. G. (2017). International legal protection of the right to education for refugees and asylum-seekers developments and challenges. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). KU Leuven-Katholieke University. Leuven.
- Gençoğlu, C. (2019). Millî bir destekleme ve yetiştirme sistemi modeli: İlkokullarda yetiştirme programı (İYEP). *Millî Eğitim Dergisi*, Temel Eğitim Özel Sayısı, 853-881.
- Günay, E., Atılgan, D. & Serin, E. (2017). Dünya’da ve Türkiye’de göç yönetimi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 37-60.
- Hanushek, E. A., Ruhose, J. & Woessmann, L. (2017). Economic gains from educational reform by US States. *Journal of Human Capital*, 11(4), 447-486.
- İçduygu, A. & Diker, E. (2017). Labor market integration of Syrian refugees in Turkey: From refugees to settlers. *The Journal of Migration Studies*, 3(1), 12-35.
- Jeon, S. (2019). Unlocking the potential of migrants: Cross-country analysis. *OECD Reviews of Vocational Education and Training*. Paris: OECD Publishing.
- Karaağaç Cingöz, Z. & Gür, B. S. (2020). Ekonomik, sosyal ve kültürel statünün akademik başarıya etkisi: PISA 2015 ve TEOG 2017 sonuçlarının karşılaştırması. *İnsan ve Toplum*, 10(4), 247-288.

- Kılıç, G. & Özkor, D. (2019). Suriyeli çocukların eğitimi: Araştırma raporu. <http://www.mavikalem.org/wp-content/uploads/2019/03/Suriyeli-%C3%87ocuklar%C4%B1n-E%C4%9Fitimi-Ara%C5%9F%C4%B1rma-Raporu.pdf>
- Koehler, C. & Schneider, J. (2019). Young refugees in education: The particular challenges of school systems in Europe. *Comparative Migration Studies*, 7(28).
- Kuczera, M. (2017). Striking the right balance: Costs and benefits of apprenticeship. OECD Education Working Papers, No. 153, Paris: OECD Publishing.
- Kuczera, M. & Jeon, S. (2019). Vocational education and training in Sweden. OECD Reviews of Vocational Education and Training. Paris: OECD Publishing.
- Kunyu Khisoni, D. (2016). Vocational skills training for sustainable development: A case study of youth education pack programme in Kenya's Dadaab refugee camps. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Stockholm University.
- MEB. (2013). Ülkemizde geçici koruma altında bulunan Suriye vatandaşlarına yönelik eğitim öğretim hizmetleri genelgesi. Ankara: Temel Eğitim Genel Müdürlüğü.
- Nusche, D. (2009). What works in migrant education? A review of evidence and policy options. OECD Education Working Papers No: 22.
- OECD (2009). Education at a glance: OECD indicators 2009. Paris: OECD.
- OECD (2014). How can migrants' skills be put to use?. *Migration Policy Debates*, No:3.
- OECD (2017). Finding their way: Labor market integration of refugees in Germany. OECD's Report, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2018a). The resilience of students with an immigrant background: Factors that shape well-being. OECD Reviews of Migrant Education, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2018b). Working together: Skills and labour market integration of immigrants and their children in Finland. Paris: OECD Publishing.
- Önder, E. & Güçlü, N. (2014). İlköğretimde okullar arası başarı farklılıklarını azaltmaya yönelik çözüm önerileri. *Eğitim Bilimleri Dergisi*, 40, 109-132.
- Özer, M. (2018). The 2023 education vision and new goals in vocational and technical education. *Journal of Higher Education and Science*, 8(3), 425-435.
- Özer, M. (2019a). Reconsidering the fundamental problems of vocational education and training in Turkey and proposed solutions for restructuring. *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi*, 39(2), 1-19.
- Özer, M. (2019b). Background of problems in vocational education and training and its road map to solution in Turkey's education vision 2023. *Journal of Higher Education and Science*, 9(1), 1-11.
- Özer, M. (2020a). Vocational education and training as "A friend in need" during coronavirus pandemic in Turkey. *Bartın University Journal of Faculty of Education*, 9(2), 1-7.
- Özer, M. (2020b). The contribution of the strengthened capacity of vocational education and training system in Turkey to the fight against Covid-19. *Yükseköğretim Dergisi*, 10(2), 134-140.
- Özer, M. (2020c). Türkiye'de mesleki eğitimde paradigma değişimi. *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 40(2), 357-384.
- Özer, M. (2020d). Mesleki eğitimde paradigma değişimi: Türkiye'nin mesleki eğitim ile imtihanı. İstanbul: Maltepe Üniversitesi Yayınları.
- Özer, M. & Perc, M. (2020). Dreams and realities of school tracking and vocational education. *Palgrave Communications*, 6(34).
- Özer, M. & Suna, H. E. (2020). The linkage between vocational education and labor market in Turkey: Employability and skill mismatch. *Kastamonu Education Journal*, 28(2), 558-569.

- Özer, M. (2021a). A promising opportunity for the integration of Syrian refugees in Turkey: New targets in accessing the labor market through vocational education and training. *Bartın University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 12(23), 239-251.
- Özer, M. (2021b). A new step towards narrowing the achievement gap in Turkey: “1,000 schools in vocational education and training” project. *Bartın University Journal of Faculty of Education*, 10(1), 97-108.
- Özer, M. (2021c). Türkiye’de mesleki eğitimi güçlendirmek için atılan yeni adımlar. *Uluslararası Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 9(16), 1-16.
- Protsch, P. & Solga, H. (2017). Going across Europe for an apprenticeship? A factorial survey experiment on employers’ hiring preferences in Germany. *Journal of European Social Policy*, 27(4), 387-399.
- Ragazzi, E. & Sella, L. (2013). Migration and work: The cohesive role of vocational training policies. CERIS Working Paper 201316, Institute for Economic Research on Firms and Growth, Italy.
- Siviş, S. (2020). Integrating bottom-up into top-down: The role of local actors in labor market integration of Syrian refugees in Turkey. *International Migration*.
- Suna, H. E., Tanberkan, H. & Özer, M. (2020). Changes in literacy of students in Turkey by years and school types: Performance of students in PISA applications. *Journal of Measurement and Evaluation in Education and Psychology*, 11(1), 76-97.
- Suna, H. E., Tanberkan, H., Gür, B. S., Perc, M. & Özer, M. (2020a). Socioeconomic status and school type as predictors of academic achievement. *Journal of Economy Culture and Society*, 61, 41-64.
- Suna, H. E., Gür, B. S., Gelbal, S. & Özer, M. (2020b). Science high school students’ socioeconomic background and their preferences regarding their transition into higher education. *Journal of Higher Education*, 10(3), 356-370.
- Suna, H. E. & Özer, M. (2021a). The achievement gap between schools and relationship between achievement and socioeconomic status in Turkey. *Journal of Measurement and Evaluation in Education and Psychology*, 12(1), 54-70.
- Suna, H. E. & Özer, M. (2021b). The impact of school tracking on secondary vocational education and training in Turkey. *Hacettepe University Journal of Education*, Advance Online Publication, doi: 10.16986/HUJE.2021068158.
- Şimşek, D. (2019). Transnational activities of Syrian refugees in Turkey: Hindering or supporting integration. *International Migration*, 57(2), 268-282.
- Tanrıkulu, F. (2017). Türkiye’de yaşayan Suriyeli çocukların eğitim sorunu ve çözüm önerileri. *Liberal Düşünce Dergisi*, 22(86), 127-144.
- Tanrıkulu, F. (2020). Comparing of migrants education policies of Turkey and Germany. *International Conference on Social Science Research, ICONSR 2-5 September, Budva, Montenegro*, 31-40.
- Taşkın, P. & Erdemli, Ö. (2018). Education for Syrian refugees: Problems faced by teachers in Turkey. *Eurasian Journal of Educational Research*, 75, 155-178.
- Taştan, C. & Çelik, Z. (2017). Türkiye’de Suriyeli çocukların eğitimi: Güçlükler ve öneriler. Ankara: Eğitim-Bir-Sen Stratejik Araştırmalar Merkezi.
- Tunga, Y., Engin, G. & Çağıltay, K. (2020). A Literature review on the issues encountered in educating Syrian children in Turkey. *Inonu University Journal of the Faculty of Education*, 21(1), 317-333.
- Tüzün, I. (2017). Türkiye’de mülteci çocukların eğitim hakkını ve karşılıklı uyumu destekleyen yaklaşımlar, politikalar ve uygulamalar. *European Liberal Forum*. http://liberalforum.eu/wp-content/uploads/2018/09/publication_final.pdf
- Willems, K. & Vernimmen, J. (2018). The fundamental human right to education for refugees: Some legal remarks. *European Educational Research Journal*, 17(2), 219–232.

- UNESCO & UNHCR (2016). No more excuses: Provide education to all forcibly displaced people. Global Education Monitoring Report, Policy Paper 26, Paris: UNESCO.
- UNESCO (2019). Enforcing the right to education of refugees: A policy perspective. Working Papers on Education Policy No.8. <https://www.gcedclearinghouse.org/sites/default/files/resources/190208eng.pdf>
- UNEVOC (2019). Human migration and TVET: Discussion paper. <https://unevoc.unesco.org/pub/30002-eng.pdf>
- UNHCR (2018). What a waste: Ensure migrants and refugees' qualifications and prior learning are recognized. UNHCR Policy Paper 37. <https://www.unhcr.org/5c3c6f1f14>
- United Nations (2015). Trends in international migration 2015. Population Facts, No. 2015/4. <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/populationfacts/docs/MigrationPopFacts20154.pdf>
- Unutulmaz, K. O. (2019). Turkey's education policies towards Syrian refugees: A macro-level analysis. *International Migration*, 57(2), 235-252.
- Zschirnt, E. & Ruedin, D. (2016). Ethnic discrimination in hiring decisions: A meta-analysis of correspondence test 1990-2015. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 42(7), 1-19.

Araştırma Makalesi / Research Article

POLİS ÖZEL GÜVENLİK İŞBİRLİĞİNİN ÖZEL GÜVENLİK GÖREVLİLERİNİN İŞ STRESLERİ ÜZERİNE ETKİSİ*

Dr. Uğur DEMİRCİ 

Emniyet Genel Müdürlüğü, Ankara, (ugurdemirci@yahoo.com)

ÖZET

Bu araştırmanın amacı özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının, kendilerinin iş stresleri üzerinde etkili olup olmadığını tespit etmektir. Araştırmanın evrenini Sivas'ta çalışan özel güvenlik görevlileri oluşturmaktadır. Araştırmada tam sayım örneklem kullanılmıştır. Katılımcılara uygulanan anket neticesinde analize uygun 428 veri araştırmaya dahil edilmiştir. Araştırmada, Demirci (2019a) tarafından geliştirilen Polis Özel Güvenlik İşbirliği Düzeyi Ölçeği ile House & Rizzo (1972) tarafından geliştirilen İş Stresi Ölçeği kullanılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının kendilerinin iş stresleri üzerinde negatif yönde etkisinin olduğu ve katılımcıların polis işbirliği alguları ile iş streslerinin bir kısım demografik özelliklere göre farklılaştığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Özel Güvenlik, Polis, Polis Özel Güvenlik İşbirliği, İş Stresi.

THE EFFECT OF POLICE PRIVATE SECURITY COOPERATION ON PRIVATE SECURITY OFFICERS' WORK STRESS

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine whether the private security officers' police cooperation perception is effective on their job stress or not. The population of the study includes the private security officers who work in Sivas. Full count sample was used in the study. As a result of questionnaires 428 data were found analyzable. In the study, Police Private Security Cooperation Level Scale developed by Demirci (2019a) and Work Stress Scale developed by House & Rizzo (1972) were used. According to the result of the study, it was revealed that the private security officers' police cooperation perception had a negative effect on their job stress, and that the participants' police cooperation perception and job stress differed according to some demographic characteristics.

Keywords: Private Security, Police, Police Private Security Cooperation, Job Stress.

* Emniyet Genel Müdürlüğü Özel Güvenlik Denetleme Başkanlığı tarafından yürütülen "polis özel güvenlik işbirliği ve entegrasyonu projesi-KAAN" kapsamında gerçekleştirilen çalışma.

1. Giriş

Stresli iş grupları arasında yer alan özel güvenlik (Furnham, 2005) günümüzde yaşamın hemen hemen her alanında karşımıza çıkmaktadır. Güvenliğin ayrılmaz bir parçası haline gelen özel güvenlik görevlileri, ortaya koydukları işin genel niteliği sebebiyle yoğun şekilde strese maruz kalmaktadırlar. Günümüzde sadece hizmet verdikleri kişilere değil görev yerlerine bağlı olarak (AVM ve toplu taşıma alanları vb.) toplumun tümüne hizmet vermek durumunda kalan özel güvenlik görevlilerinin sağlık ve çalışma şartlarının geliştirilmesi, sadece bu meslek mensuplarının değil tüm toplumun güvenlik ve refahı açısından önemlidir. Bu bağlamda özel güvenlik görevlilerinin maruz kaldıkları strese etki eden faktörlerin tespit edilerek, bu faktörlerin azaltılması veya ortadan kaldırılması yönünde tedbirlerin alınması önem arz etmektedir.

Bireylerde davranışsal, psikolojik ve sağlık sorunlarına yol açan stres (Schermerborn vd., 1988), örgütlerin de etkinlik ve verimlilikleri üzerinde doğrudan (Yenihan vd., 2014) veya dolaylı olarak olumsuz etkilidir (Davis, 1987; Voluck & Abramson, 1987). Stresin bu olumsuz etkilerini en aza indirebilmek veya ortadan kaldırmak için çeşitli bireysel ve örgütsel yönetim teknikleri kullanılabilir (Sabuncuoğlu, 2001; Akova & Işık, 2008). Bununla birlikte alan yazında başta iş doyumu olmak üzere (Turunç vd., 2010) çeşitli iş tutumlarının bireylerin iş stresleri üzerinde negatif etkili olduğunu ortaya koyan araştırmalar da mevcuttur (Turunç & Çelik, 2010; Uzun & Yiğit, 2011). Örgüt yöneticileri bu tutumları çalışanlarına kazandırarak, kendilerinin iş streslerini azaltmak suretiyle, örgütlerin etkinlik ve verimliliklerinde oluşabilecek düşüşleri engelleyebilmektedirler.

Özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının yükseltilmesi kendilerinin iş streslerinin azaltılması veya ortadan kaldırılması yönünde etkili olan bir diğer unsur olabilir. Her ne kadar alan yazında polis özel güvenlik işbirliği algısı ile iş stresi arasındaki ilişkiyi ortaya koyan bir çalışma olmasa bile, çalışanların iş stresi üzerinde negatif yönde etkili olan iş doyumu (Tekingündüz & Kurtuldu, 2015) üzerinde polis özel güvenlik işbirliği algısının pozitif etkili olduğu bilinmektedir (Demirci, 2019b). Bu nedenle, iş doyumunun birçok iş tutumu arasında aracı etkiye sahip olduğu göz önüne alınarak, özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının kendilerinin iş stresleri üzerinde negatif yönde etkili olabileceği değerlendirilebilir. Bu çalışma “*Özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algıları kendilerinin iş stresi üzerinde etkili midir?*” sorusuna cevap bulmak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma ve yayın etiğine hassasiyetle uyularak gerçekleştirilen çalışmadan elde edilen verilerin analizi neticesinde polis özel güvenlik işbirliği algısının iş stresi üzerinde negatif yönde etkili olduğu, katılımcıların iş streslerinin yaş, cinsiyet, çalışma süresi, çalışılan sektör ve çalışılan yere göre farklılaştığı, katılımcıların polis işbirliği algılarının ise sadece KAAAN projesi çerçevesinde çalışıp çalışmama durumuna göre farklılaştığı tespit edilmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. İş Stresi

Stres, birey tarafından tehdit, talep veya zorlama algısı yaratan olay veya durum olarak tanımlanmaktadır (Hardie vd., 2005) ve genellikle bireyin çevresiyle ilişkilendirilerek sağlığına etki eden bir olgu olarak ele alınmaktadır (Folkman, 1984). Stres farklı bireylerde değişik etkiler ortaya çıkarır (Ivanvewich & Mattason, 1996). Stres bir canlının hayatta kalabilmek

amacıyla yeni duruma gösterdiği uyum mekanizması olarak ifade edilebilir (Panksepp, 2004). İş stresi ise birey üzerinde fiziksel ve duygusal tehdit unsuru oluşturan iş çevresine karşı yine birey tarafından ortaya konulan tepki şeklinde ifade edilmektedir (Jamal, 2005). Dolayısıyla bireyin iş yerinde algıladığı stres kaynaklarına karşı gösterdiği tepki, kendisinin görevlerini yerine getirmesini engelleyici etki gösterebileceği ifade edilmektedir (Cam, 2004).

Bireylerde strese ilişkin bilişsel değerlendirme üç aşamada meydana gelmektedir. İlk aşama bireyin bir durumu stresli, nötr veya pozitif olarak algıladığı bilişsel değerlendirme sürecidir. İkinci aşama, bireyin stresli durumla ilgili ne yapabileceğini düşündüğü, bu stresli etkenle nasıl başa çıkabileceğini değerlendirdiği ve başa çıkabilmek için yeterli kaynağa sahip olup olmadığına karar vermeye çalıştığı bilişsel değerlendirme sürecidir. Yeniden değerlendirme süreci olarak adlandırılan üçüncü aşamada ise birey ortamdan gelen yeni bilgilere dayanarak durumun stres düzeyini bilişsel bir süreçte değerlendirmektedir (Lazarus & Folkman, 1984:27). Birey tüm bu bilişsel değerlendirme sürecinde edindiği algı neticesinde duruma tepki vermektedir.

İş stresi bireysel, örgütsel ve çevresel birçok faktörden etkilenebilmektedir (Aktaş, 2001:28). Keser (2014), iş stresinin geleneksel iş stresi kaynakları ve güncel iş stresi kaynakları şeklinde sınıflandırmıştır. Geleneksel iş stresi kaynakları örgütle ilgili sorunlar ve işin kendisiyle ilgili sorunlar olarak ifade edilirken, iş güvencesinin olmaması ve mobbing gibi unsurlar da güncel iş stresi kaynakları olarak ifade edilmektedir. Alan yazında kişilik özellikleri (Aktaş, 2001), rol belirsizliği ve rol çatışması (Yousef, 2002), örgütün merkeziyetçi yapısı, olumsuz fiziksel şartlar, zayıf iletişim (Işıkhan, 1998), iş-aile çatışması (Anderson vd., 2002), iş deneyimi, iş yükü, yönetim tarzı ve geri bildirim (Yapraklı & Yılmaz, 2007), nepotizm (Büte, 2011) gibi unsurların iş stresini etkilediği yönünde araştırma sonuçları bulunmaktadır. Bununla birlikte Chang vd. (2006), iş üzerinde yeterli denetimin olmaması, işten beklentinin yüksek olması, iş ilişkilerinde yeterli desteğin sağlanamaması, temel kaynakların kıtlığı, iş yükü fazlalığı, düşük örgütsel bağlılık, görev sorumluluklarındaki belirsizlikler gibi hususları iş stresine neden olan iş çevresine ilişkin faktörler olarak sıralamaktadır. Tüm bu olumsuz koşullara ek olarak mezuniyet ve başarı gibi bazı olumlu koşullar da bireyde iş stresine yol açma kapasitesine sahiptir (Aktaş, 2001). Öte yandan iş stresini etkileyen iş gerekleri, çalışma şartları ve kişinin kapasitesi gibi birçok unsur değişken olduğundan iş stresinin yapısı da değişkendir (Lazarus, 1991). Bu nedenle iş stresini etkileyen faktörlerin değişkenlik göstereceği ifade edilebilir.

İş stresi, birey açısından zaman zaman olumlu sonuçlar oluşturabilse de, çoğunlukla bireysel ve örgütsel olumsuz neticeleri olan bir durumdur. Stres bireylerde davranışsal, psikolojik ve sağlık sorunlarına yol açabilmektedir (Schermerborn vd., 1988). Stres bireyde depresyon ve kaygı yaratabilir, alkol ve ilaç bağımlılığına yol açabilir, duygusal bozulma, geri çekilme ve savunma davranışlarına sebep olabilir (Voluck & Abramson, 1987), tedirginlik, unutkanlık, alınganlık yaratabilir ve yüksek tansiyon ve kalp rahatsızlığı gibi hastalıklara sebep olabilir (Örnek & Aydın, 2008). Örgütsel açıdan ise stres, etkinlik ve verimlilik üzerinde negatif etkilidir (Yenihan vd., 2014), işten ayrılmaya neden olur (Davis, 1987), devamsızlığı artırır, performans sorunlarına neden olur (Voluck & Abramson, 1987), iş tatminini (Turunç vd., 2010), örgütsel özdeşleşmeyi (Turunç & Çelik, 2010) ve örgütsel bağlılığı (Uzun & Yiğit, 2011) negatif yönde etkiler.

Çalışanlar ve dolayısıyla da örgütler açısından birçok olumsuz sonuçları bulunan iş stresinin zararlı sonuçlarından kurtulmak veya bu zararlı sonuçları en aza indirmek için egzersiz, gevşeme teknikleri ve biyolojik geri besleme gibi bireysel yönetim teknikleri kullanılabilirliği gibi fiziksel çalışma koşullarının iyileştirilmesi, sosyal destek sistemleri oluşturulması, eğitim düzenlenmesi, stres danışmanlığı ve yeniden yapılandırma gibi örgütsel yönetim teknikleri de kullanılabilir (Sabuncuoğlu, 2001). Bununla birlikte çalışanlara daha fazla sorumluluk verilmesi, çalışanların kararlara katılımlarının artırılması, çalışanlara daha anlamlı işlerin verilmesi, özerklik ve geri bildirim iş stresini azaltma yönünde kullanılan diğer örgütsel araçlar olarak sıralanabilir (Akova & Işık, 2008). Diğer taraftan alan yazında çalışma yaşam kalitesi (Turunç vd., 2010), duygusal emek (Karakas & Gökmen, 2018), iş doyumu (Tekingündüz & Kurtuldu, 2015), çalışan odaklı liderlik (Ergün & Çelik, 2015), örgütsel bağlılık (Sökmen & Şimşek, 2016) ve birey-örgüt uyumu (Ulutaş, 2011) gibi çeşitli iş tutumlarının iş stresi üzerinde negatif yönde etkili olduğunu ortaya koyan araştırma sonuçları da bulunmaktadır.

Alan yazında çalışanların bazı demografik özellikleriyle iş stresleri arasında ilişki olduğunu ortaya koyan araştırmalar da bulunmaktadır (Yücel vd., 2019; Awan & Jamil, 2012; Yıldırım, 2008; Torun & Şenel Tekin, 2014; Gentry vd., 2007; Kesen & Akyüz, 2015; Olatunji & Mokuolu, 2014; Turnage & Spielberger, 1991). Yücel vd., (2019) beden eğitimi öğretmenleri üzerinde yapmış oldukları araştırmada kadınların iş yükünden kaynaklanan iş streslerinin erkeklerden daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Gentry vd., (2007) da yapmış oldukları araştırmada kadınların iş stresi düzeylerini erkeklerden daha yüksek tespit etmişlerdir. Kesen & Akyüz (2015) üniversite öğrencileri üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmada kadınların erkeklerden daha yüksek stres düzeyine sahip olduklarını ortaya koymuşlardır. Yıldırım (2008) muhasebe öğretim elemanları ve meslek mensupları üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmada kadınların iş stresi düzeylerinin erkeklerden daha yüksek olduğunu ayrıca genç yaşta katılımcıların diğerlerine göre daha yüksek iş stresine sahip olduklarını belirlemiştir. Awan & Jamil (2012) kamu bankasında çalışanların özel bankada çalışanlardan daha yüksek iş stresine sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Olatunji & Mokuolu (2014) doktor ve hemşireler üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmada kadınların erkeklere göre, evlilerin bekârlara göre ve çalışma süresi yüksek olanların düşük olanlara göre daha fazla iş stresine sahip olduklarını tespit etmişlerdir. Yanık (2017) muhasebe meslek mensupları üzerinde gerçekleştirdiği bir araştırmada katılımcılardan yaşları ve çalışma süreleri yüksek olanların diğerlerine göre daha yüksek iş stresine sahip olduklarını tespit etmiştir. Turnage & Spielberger (1991) beyaz yakalılar üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmada ise düşük çalışma süresine sahip olanların diğerlerine göre yüksek iş stresine sahip olduklarını ortaya koymuşlardır.

Alan yazın incelemesi neticesi edinilen kanaatle araştırmanın ilk hipotezi aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur;

H1. Özel güvenlik görevlilerinin iş stresi düzeyleri demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

2.2. Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algısı

Kökleri çok eskilere dayanmasına rağmen ticari olarak asıl büyümeye başlaması 1970'li yıllara rastlayan özel güvenlik sektörü (Jones & Newburn, 1998), 2000'li yıllara gelindiğinde Dünya'da birçok ülkede polis sayısından daha fazla istihdam sağlayan bir sektör

haline gelmiştir (Nalla & Gurinskaya, 2019; Nalla & Hummer, 1999). Başta suç oranlarındaki artış olmak üzere bütçe sıkıntıları ve sigorta oranlarının yükselmesi gibi bazı sebeplerle bu denli büyüyen sektör (Hair, 1979) kamunun sıklıkla kullandığı alanlarda da görev üstlenmeye başlayarak birçok polislik rolünü gerçekleştirmeye başlamıştır (Sarre & Prenzler, 2011a). Bu nedenle özel güvenlik sektörü günümüzde artık koruma ve suç önleme mekanizmalarının bir parçası olarak görülmeye başlanmıştır (Stenning, 2000).

Özel güvenlik sektörünün bu denli büyümesi ve polislik rollerinin birçoğunun bu sektör tarafından üstlenilmeye başlanmasıyla birlikte polis ve özel güvenlik görevlileri arasındaki ilişki artmaya başlamıştır (Golsby & O'Brien, 1996). Bununla birlikte özel güvenliğin kamusal güvenliğe olan katkılarını anlayan kamu yöneticileri, özel güvenliğin bu potansiyelini kullanmak için projeler gerçekleştirmeye başlamıştır. Bu kapsamda, başta Griffin Projesi olmak üzere birçok ülkede farklı amaçlarla polis özel güvenlik işbirliği projeleri geliştirilmiştir (Sarre & Prenzler, 2011b; Prenzler & Sarre, 2012). Bu projelerin en önemlilerinden birisi de Türkiye'de gerçekleştirilmiş olan KAAN Projesidir (Demirci, 2020).

Tüm Dünya'da geliştirilmiş olan bu projelerin büyük bir çoğunluğunun kendi özel amaçları doğrultusunda başarılı sonuçlara ulaştığı görülmektedir. Bu projelerin günümüzden sonra da artarak devam etmesi beklenmektedir (Nalla & Hwang, 2006). Polis özel güvenlik işbirliğine uygulamacılar nezdinde artan bu ilgi beraberinde araştırmacıların da bu alana ilgi duymasına yol açmıştır. Bu kapsamda polis özel güvenlik işbirliğinin doğasını anlama ve açıklamaya çalışan araştırmalar yapılmıştır. Alan yazındaki bu araştırmalar incelendiğinde bir kısmının polis ve özel güvenlik görevlileri arasındaki ilişkiyi modellemeye çalıştıkları (Sarre & Prenzler, 2000), bir kısmının polis özel güvenlik işbirliği alanlarını tespit etmeye çalıştıkları (Zedlewski, 1992; Connors vd., 1999) ve bir kısmının da polis özel güvenlik işbirliği algısını ortaya koymaya çalıştıkları görülmektedir (Morley & Fong, 1995; Nalla & Hummer, 1999; Paek vd., 2019; Demirci, 2019a,b,c; Nalla vd., 2009).

Polis özel güvenlik işbirliği algısına yönelik alan yazında yer alan araştırmalar incelendiğinde, özel güvenlik görevlilerinin iş doyumlarının (Demirci, 2019a), polis in meşruiyetine ilişkin algılarının, polisin süreç adaletine ilişkin algılarının, normatif uyum algılarının ve polise itaat etme zorunluluklarının (Paek vd., 2019; Paek vd., 2020) kendilerinin polisle işbirliği algılarını pozitif yönde etkilediğini tespit eden araştırmalar bulunduğu görülmektedir. Bununla birlikte alan yazında polis özel güvenlik işbirliği algısının polis memurlarının iş doyumlarını (Nalla vd., 2009); özel güvenlik görevlilerinin ise iş doyumları (Demirci, 2019b) ve mesleki bağlılıklarını (Demirci, 2019c) pozitif yönde etkilediğini, işten ayrılma niyetlerini ise etkilemediğini (Tekiner & Harputlu, 2020) ortaya koyan araştırmalar bulunmaktadır. Diğer taraftan fazla olmasa da alan yazında özel güvenlik görevlilerinin bazı demografik özelliklerine göre polis işbirliği algılarının farklılaştığını ortaya koyan araştırmalar da bulunmaktadır (Nalla & Hummer, 1999; Nalla & Hwang, 2006; Paek vd., 2020). Nalla & Hummer (1999) yapmış oldukları araştırmada 10 yıl ve altında çalışma süresine sahip polis memurlarının 10 yıldan fazla çalışma süresine sahip olanlara göre işbirliğini daha pozitif gördüklerini ve polisin kendileriyle işbirliğine daha yakın olduklarına inandıklarını tespit etmişlerdir. Nalla & Hwang (2006) yapmış oldukları araştırmada özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının yaşlarına göre anlamlı şekilde farklılaşmadığını, ancak üniversite mezunlarının lise mezunlarına göre, evli olanların bekarlara göre, 5 yıl ve daha az çalışma

süresine sahip olanların 5 yıldan fazla çalışma süresine sahip olanlara göre polis işbirliği algılarının daha pozitif olduğunu, yine 5 yıl ve daha az çalışma süresine sahip olanların 5 yıldan daha fazla çalışma süresine sahip olanlardan daha fazla polis işbirliğine destek verdiklerini tespit etmişlerdir. Paek vd. (2020) ise gerçekleştirdikleri araştırma sonuçlarında yaş ve eğitim düzeyinin özel güvenlik görevlilerinin polisle işbirliği istekleri üzerinde etkili olduğunu ifade etmektedirler.

Alan yazın incelemesi neticesinde elde edilen kanaatle araştırmanın ikinci hipotezi aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur;

H2. Özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algıları demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

2.3. Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algısı ve İş Stresi İlişkisi

Alan yazında polis özel güvenlik işbirliği algısı ile iş stresi arasındaki ilişkinin tespitine yönelik gerçekleştirilmiş herhangi bir araştırmaya rastlanmamıştır. Bununla birlikte iş stresi üzerinde negatif yönde etkisi olduğu bilinen iş doyumuna (Tekingündüz & Kurtuldu, 2015) polis özel güvenlik işbirliği algısının (Demirci, 2019b) pozitif yönde etkili olduğu bilinmektedir. Özellikle iş doyumunun birçok iş tutumu arasında aracı etkiye sahip olduğu dikkate alındığında polis özel güvenlik işbirliği algısının da iş stresi üzerinde etkili olabileceği değerlendirilebilir. Diğer taraftan polisle olan işbirliği neticesinde, özel güvenlik görevlilerinin algılayacakları muhtemel rol açıklığı ve güven duygusu da iş stresi üzerinde negatif yönde etkili olabilir. Bu bağlamda yukarıda bahsedilen alan yazın incelemesi neticesinde araştırma hipotezi aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur;

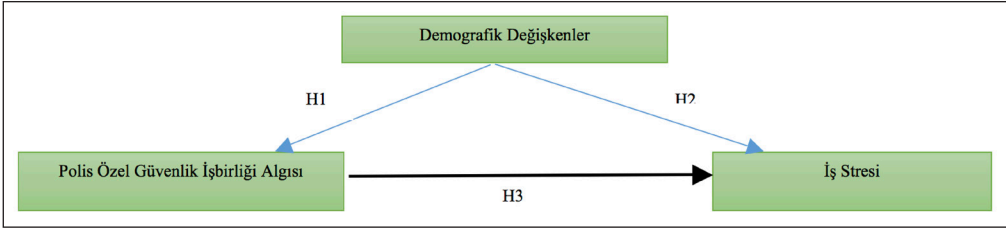
H3. Özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algıları kendilerinin iş stresleri üzerinde negatif yönde etkilidir.

3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Amacı ve Modeli

Bu araştırmanın amacı özel güvenlik görevlilerinin polis özel güvenlik işbirliği algılarının kendilerinin iş stresleri üzerinde etkili olup olmadığını tespit etmektir. Araştırmada ana amacın yanında, özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algıları ile iş streslerinin demografik değişkenlere (Yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, çalışma süresi, sektör, çalışma alanı, KAN Projesi kapsamında çalışma) göre farklılaşıp farklılaşmadığı da ayrıca analiz edilmiştir. Nicel paradigmanda çerçevesinde gerçekleştirilen araştırma, tarama deseni şeklinde belirlenmiştir. Bu kapsamda Sivas'taki kamu ve özel sektörde çalışan özel güvenlik görevlilerine, kendilerinin polisle işbirliği algıları ile iş stresi düzeylerini ölçmek üzere ilgili ölçekler uygulanmıştır. Alan yazın incelemesi neticesinde araştırma modeli aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

Şekil 1: Model



3.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Sivas'ta çalışan özel güvenlik görevlileri oluşturmaktadır. Sivas'ta Ağustos 2020 tarihi itibarıyla 2208 özel güvenlik görevlisi çalışmaktadır. Bunların 1455'i kamu kurumlarında ve 753'ü özel sektörde istihdam edilmekle birlikte 1106'sı birimlerin kendi bünyelerinde ve 1102'si hizmet alımı yapılan yerlerde şirket bünyesinde çalışmaktadır.

Türkiye'de 2019 yılı Nisan ayı itibarıyla başlatılan Polis Özel Güvenlik İşbirliği ve Entegrasyon (KAAN) Projesi, 2020 yılı Haziran ayına kadar 30 Büyükşehir statülü ilde faaliyete geçirilmişken, bu tarih sonrasında da kalan 51 ilde faaliyete geçirme çalışmaları gerçekleştirilmiştir. Sivas'ta çalışan özel güvenlik görevlilerinin KAAN projesi kapsamına alınması amacıyla Temmuz 2020 döneminde proje kapsamındaki eğitimler düzenlenerek 547 özel güvenlik görevlisi eğitilmiştir. Eğitimler sonrasında Proje Sivas'ta 14 alanda çalışan özel güvenlik görevlilerinin katılımıyla Ağustos 2020 tarihi itibarıyla faaliyete geçmiştir. Araştırma, Polis Akademisi Başkanlığı Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulundan 22/06/2020 tarih ve 2020/30 sayılı Karar alınmasını müteakip, Sivas'ta KAAN projesi kapsamında özel güvenlik görevlilerine eğitimler verildikten sonra ve Proje henüz hayata geçirildiğinde gerçekleştirilmiştir.

Araştırmada tam sayım örneklem kullanılmıştır. Araştırma kapsamında çevrimiçi hazırlanan anket 2020 yılı Ağustos ayı ikinci haftasında Sivas'ta bulunan tüm özel güvenlik şirket ve birim yöneticilerine gönderilerek bu yerlerde çalışan tüm özel güvenlik görevlilerine ulaştırılması talep edilmiştir. Bu şekilde evrene yansız olarak ulaşmak amaçlanmıştır. 2020 yılı Ağustos ayı sonunda, katılım devam etmediği anlaşıldığında, anket erişime kapatılmıştır. Bu süre sonunda analize uygun 428 gözlem birimi elde edilmiştir. 2500 evren büyüklüğü için .05 örnekleme hatasına göre 333 örneklem büyüklüğünün yeterli olduğu ifade edilmektedir (Yazıcıoğlu & Erdoğan, 2004:50). Bu sonuçlar ışığında elde edilen örneklem büyüklüğünün evreni temsil ettiği değerlendirilmiştir.

3.3. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket formundan yararlanılmıştır. Anket, katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin yedi, Demirci'nin (2009a) geliştirmiş olduğu Polis Özel Güvenlik İşbirliği Düzeyi Ölçeğine ilişkin beş ve House & Rizzo (1972) tarafından geliştirilmiş olan İş Stresi Ölçeğine ilişkin yedi olmak üzere 19 ifadeden oluşmaktadır.

Polis Özel Güvenlik İşbirliği Düzeyi Ölçeği, Demirci (2019a) tarafından geliştirilmiştir. Ölçek beş ifade ve bir boyuttan oluşmaktadır. Orijinal ölçeğin Cronbach Alpha değeri .925'tir.

Bu araştırmada kullanılan ölçeğin Cronbach Alpha değeri .907 olarak gerçekleşmiştir. Elde edilen bu Cronbach Alpha değeri ışığında ölçeğin yeterli güvenilirlik seviyesinde olduğu değerlendirilmiştir. Ayrıca yapılan normallik testi sonucunda ölçek maddelerine ait tüm skewness ve kurtosis değerleri +2 ile -2 arasında tespit edildiğinden verilerin normal dağıldığı değerlendirilmiştir (George & Mallery, 2010) (Bkz. Tablo 1).

Tablo 1: Ölçek Maddelerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

		N	Minimum	Maksimum	X	Ss	Faktör yük değeri	Skewness	Kurtosis
Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algısı	Madde 1		1	5	4,01	,9940	,809	-1,307	1,552
	Madde 2		1	5	3,58	1,1140	,858	-,759	-,179
	Madde 3		1	5	3,75	1,0527	,893	-,888	,232
	Madde 4		1	5	3,89	,9754	,836	-1,111	1,060
	Madde 5		1	5	3,73	1,0093	,877	-,873	,348
İş Stresi	Madde 1	428	1	5	2,73	1,2698	,737	,389	-1,091
	Madde 2		1	5	2,81	1,2130	,795	,269	-1,071
	Madde 3		1	5	2,46	1,1291	,865	,559	-,613
	Madde 4		1	5	2,46	1,1205	,754	,739	-,349
	Madde 5		1	5	2,61	1,2183	,827	,461	-,819
	Madde 6		1	5	2,86	1,2627	,768	,093	-1,221
	Madde 7		1	5	3,00	1,2261	,510	,161	-1,275

Polis Özel Güvenlik İşbirliği Düzeyi Ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirliğini test etmek için öncelikle “varimax” döndürme işlemiyle Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA), sonrasında ise Doğrulamalı Faktör Analizi (DFA) gerçekleştirilmiştir. AFA kapsamında elde edilen KMO örneklem yeterliliği istatistiği sonuçlarına göre maddeler arasındaki bağlantıların faktör analizine yüksek seviyede uyumluluk gösterdiği tespit edilmiştir (KMO=0.883). Barlett Küresellik Test neticesi de, maddeler arasındaki ilişki seviyesinin yeterli olduğunu göstermiştir (Ki-kare 1353,542/10; p<0.001). Tek boyutlu olan ölçek toplam varyansın % 73’ünü açıklamaktadır. Ölçek maddelerine ilişkin faktör yük değerleri Tablo 1’de sunulmuştur.

Polis özel Güvenlik İşbirliği Algısı Ölçeğine ilişkin gerçekleştirilen DFA sonucu elde edilen değerler Tablo 2’de sunulmuştur. Tablo 2 incelendiğinde ölçeğe ilişkin ki kare istatistiğinin serbestlik derecesine oranının CMIN/DF (X^2/df) 1,694; NFI değerinin .995; RFI değerinin .988; TLI değerinin .995; CFI değerinin .998 ve RMSEA değerinin .04 şeklinde gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Bu değerler ışığında ölçeğin mükemmel uyum değerlerini sağladığı görülmektedir.

Tablo 2: Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algısı Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

X^2	df	CMIN/DF	NFI	RFI	TLI	CFI	RMSEA
6,778	4	1,694	.995	.988	.995	.998	.04
Kabul edilebilir uyum		<5	>.90	>.90	>.90	>.90	<.08
Mükemmel uyum		<3	>.95	>.95	>.95	>.95	<.05

İş Stresi Ölçeği, House & Rizzo (1972) tarafından geliştirilmiştir. Ölçek yedi soru ve bir boyuta sahiptir. Ölçek, çalışanın iş yerinde yaşadığı strese ilişkin psikolojik ve psikosomatik semptomları ölçmektedir (Efeoğlu, 2006: 70). Ölçeğin güvenilirliği çeşitli araştırmalarda .71 ile .89 arasında tespit edilmiştir (Cropanzano vd, 1997; Grandey & Cropanzano, 1998; Kaçmar, 1999; Sanchez & Brock, 1996; Netenmeyer vd., 1990). Ölçek, Türkçe’ye çevrilerek geçerlilik ve güvenilirlik testleri gerçekleştirildikten sonra çeşitli araştırmalarda da kullanılmıştır (Tekingündüz vd., 2015; Efeoğlu, 2006). Araştırmada ölçeğin, Efeoğlu’nun (2006) araştırmasında kullandığı şekli kullanılmıştır. Efeoğlu (2006) ölçeğin Cronbach Alpha değerini .837 olarak tespit etmiştir. Bu araştırmada kullanılan ölçeğin Cronbach Alpha değeri .871 olarak tespit edilmiştir. Elde edilen bu değerler ışığında ölçeğin yeterli güvenilirlik seviyesine sahip olduğu değerlendirilmiştir. Bununla birlikte yapılan normallik testi sonucunda ölçek maddelerinin tüm skewness ve kurtosis değerleri +2 ile -2 arasında gerçekleştiğinden verilerin normal dağılım gösterdiği değerlendirilmiştir (George & Mallery, 2010) (Bkz. Tablo 1).

İş Stresi Ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirliğini test etmek amacıyla ayrıca “varimax” döndürme tekniği ile AFA, sonrasında da DFA gerçekleştirilmiştir. AFA kapsamında tespit edilen KMO örneklem yeterliliği istatistiği sonuçlarına göre maddeler arasındaki bağlantıların faktör analizine yüksek derecede uyum gösterdiği belirlenmiştir (KMO=0.898). Barlett Küresellik Testi sonucu ise, maddeler arasındaki ilişki seviyesinin yeterli düzeyde olduğunu işaret etmektedir (Ki-Kare 1356,204/21; $p<0.001$). Tek boyutlu oluşan ölçek toplam varyansın % 57’sini açıklayabilmektedir. Ölçek maddelerine ilişkin faktör yük değerlerine Tablo1’den ulaşılabilir.

İş Stresi Ölçeğine ilişkin gerçekleştirilen DFA neticesinde elde edilen değerler Tablo 3’te sunulmuştur. Ölçeğe ilişkin CMIN/DF (X^2/df) değerinin 2,032; NFI değerinin .981; RFI değerinin .969; TLI değerinin .984; CFI değerinin .990 ve RMSEA değerinin .049 şeklinde gerçekleştiği Tablo 3’te görülmektedir. Bu değerler ışığında İş Stresi Ölçeğinin de mükemmel uyum değerlerini sağladığı değerlendirilmiştir.

Tablo 3: İş Stresi Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

X ²	df	CMIN/DF	NFI	RFI	TLI	CFI	RMSEA
26,413	13	2,032	,981	,969	,984	,990	,049
Kabul edilebilir uyum		<5	>.90	>.90	>.90	>.90	<.08
Mükemmel uyum		<3	>.95	>.95	>.95	>.95	<.05

3.4. Veri Analizi

Karşılaştırılacak grup sayısı iki olduğunda t Testi, ikiden fazla olduğunda ise yaygın olarak varyans analizi (ANOVA) kullanılmaktadır. ANOVA, normal dağılım gösteren ikiden fazla örneğe ait ortalamanın, aynı ortalamaya sahip popülasyondan gelip gelmediğini ortak varyans temelli test etmektedir (Özdamar, 2003). Bu testin yapılabilmesi için veriler normal dağılım göstermelidir. Bununla birlikte varyansların homojenliğinin kontrol edilmesi gerekmektedir. Varyansların homojen dağılım gösterip göstermediğine göre çoklu karşılaştırma testlerine karar verilmektedir (Gündoğdu, 2014:311). Varyansların homojenliğinin tespiti için yaygın olarak Levene Varyans Homojenliği Testi, Cochran Testi ve Neyman-Pearson Testi gibi testler kullanılmaktadır ve bu test sonucuna göre PostHoc Testlerine karar verilmektedir (Efe vd., 2000; Clever & Scarisbrick, 2001; Gündoğdu, 2014). Veriye ait varyanslar homojen dağıldığında LSD, Duncan, SNK, Scheffe, Tukey ve Dunnett gibi testler kullanılabilirken, varyanslar homojen dağılım göstermediğinde Tamhane's T2, Dunnett' T3 ve Games-Howell testleri kullanılmaktadır (Gündoğdu, 2014:312-314).

Araştırmada veriye ait varyansların normal dağılıp dağılmadığını tespit etmek üzere Levene Varyans Homojenliği Testi gerçekleştirilmiştir. Varyansları normal dağılım gösteren İş Stresi Ölçeğine ilişkin olarak ANOVA Testi ve gruplar arasındaki farklılaşmanın hangi gruptan kaynaklandığını tespiti için TUKEY Testi kullanılmışken, varyansları normal dağılım göstermeyen Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algısı Ölçeğine ilişkin olarak Welch Testi ve Tamhane Testi kullanılmıştır. Araştırmada ayrıca karşılaştırılacak grup sayısı iki olduğu durumlarda t Testi kullanılmıştır. Ölçekler arasındaki ilişkinin tespitine yönelik olarak da regresyon analizi gerçekleştirilmiştir.

4. Bulgular ve Analiz

4.1. Katılımcıların Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algısı ve İş Stresi Düzeyleri İle Demografik Değişkenlerin Etkisi

Katılımcıların büyük çoğunluğu 30 yaş ve üzeri (%81,8), erkek (%86), lise mezunu (%72,2), 6 yıl ve üzeri çalışma süresine sahip (68,3) ve kamu sektöründe istihdam edilenlerden (%76,4) oluşmaktadır. Katılımcıların % 73,8'i Polis Özel Güvenlik İşbirliği ve Entegrasyonu-KAAN Projesi kapsamında çalışmaktadır (Bkz. Tablo 5).

Tablo 4: Levene Varyans Homojenliği Testi Sonuçları

Ölçek	Levene istatistiği	df1	df2	p
Polis özel güvenlik işbirliği algısı	4,618	3	424	,003
İş Stresi	,863	3	424	,460

Polis Özel Güvenlik İşbirliği Düzeyi Ölçeğine ilişkin verilerin varyansları normal dağılım göstermediğinden (Bkz Tablo 4) katılımcıların polis özel güvenlik işbirliği algılarının demografik özelliklerine göre farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek üzere Welch Testi ve t Testi gerçekleştirilmiştir. Welch Testi sonucu belirlenen değişkenlerin hangi gruplarda farklılaştığını tespit etmek üzere de Tamhane Testi gerçekleştirilmiştir.

Tablo 5: Katılımcıların Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algısı ve Demografik Değişkenlerin Etkisi

	n	X	Ss	F/Welch Statistic	t	p
Genel	428	3,79	,880			
Yaş*						
18-23 arası	20	4,10	,571			
24-29 arası	58	3,62	1,078	4,234		.008
30-35 arası	115	3,96	,754			
36 ve üzeri	235	3,73	,891			
Cinsiyet						
Erkek	368	3,78	,854			
Kadın	60	3,86	1,03		-,539	.591
Eğitim düzeyi						
İlköğretim	10	4,04	,671			
Lise	309	3,81	,891			
Ön lisans	61	3,76	,853	,611		.655
Lisans	44	3,70	,900			
Lisansüstü	4	3,64	,663			
Çalışma süresi						
1 yıl ve altı	68	3,87	1,007			
2-5 yıl arası	68	3,90	,888	2,560		.055
6-10 yıl arası	127	3,88	,765			
11 yıl ve üzeri	165	3,64	,890			
Çalıştığı sektör						
Kamu	327	3,75	,889			
Özel	101	3,93	,839		-1,834	.068
Çalıştığı yer						
Birim	286	3,76	,852			
Hizmet alımı	142	3,85	,933		-,965	.335
KAAN Kapsamında çalışma* durumu*						
Evet	316	3,90	,771			
Hayır	112	3,49	1,07		3,735	.000

*p<.05

Tablo 6: Katılımcıların Yaş Değişkenine Göre Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algılarında Fark Olup Olmadığına İlişkin Gerçekleştirilen Tamhane Testi Sonuçları

	Değişkenler	Ortalamalar arası fark	Sig.
18-23 yaş arası	24-29 yaş arası	,4724	.092
	30-35 yaş arası	,1400	.920
	36 ve üzeri yaş	,3706	.078
24-29 yaş arası	18-23 yaş arası	-,4724	.092
	30-35 yaş arası	-,3324	.209
	36 ve üzeri yaş	-,1017	.986
30-35 yaş arası	18-23 yaş arası	-,1400	.920
	24-29 yaş arası	,3324	.209
	36 ve üzeri yaş	,2306	.070
36 ve üzeri yaş	18-23 yaş arası	-,3706	.078
	24-29 yaş arası	,1017	.986
	30-35 yaş arası	-,2306	.070

*p<.05

Katılımcıların polis özel güvenlik işbirliği algılarının demografik özelliklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığına ilişkin olarak yapılan analiz neticesinde, katılımcıların polis özel güvenlik işbirliği algılarının sadece yaşlarına ve KAAN projesi kapsamında çalışıp çalışmadıklarına göre farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır (p<.05) (Bkz. Tablo 5). KAAN projesi kapsamında çalışan özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının bu kapsamda çalışmayanlara göre anlamlı şekilde yüksek olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, yaş değişkenine göre hangi grupların arasında farklılaşmanın meydana geldiğini tespitine yönelik Tamhane Testi gerçekleştirilmiştir. Tablo 6 incelendiğinde Tamhane Testinin anlamlı olmadığı, hiçbir grup arasında anlamlı bir farkın bulunmadığı anlaşılmaktadır (p>.05). Bu sonuçlara göre H1 hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Tablo 7: Katılımcıların İş Stresi Düzeyleri ve Demografik Değişkenlerin Etkisi

	n	X	Ss	F	t	p
Genel	428	2,70	,905			
Yaş*						
18-23 arası	20	2,20	,712	7,076		.000
24-29 arası	58	2,57	,895			
30-35 arası	115	2,51	,893			
36 ve üzeri	235	2,87	,894			
Cinsiyet*						
Erkek	368	2,76	,921		3,579	.001
Kadın	60	2,38	,729			

Tablo 7 devam

		Eğitim düzeyi						
İŞ STRESİ	İlköğretim	10	2,64	,636				
	Lise	309	2,69	,905				
	Ön lisans	61	2,68	,995			,459	.766
	Lisans	44	2,87	,870				
	Lisansüstü	4	2,50	,412				
		Çalışma süresi*						
İŞ STRESİ	1 yıl ve altı	68	2,23	,735	14,458	.000		
	2-5 yıl arası	68	2,55	,875				
	6-10 yıl arası	127	2,64	,917				
	11 yıl ve üzeri	165	3,00	,869				
		Çalıştığı sektör*						
İŞ STRESİ	Kamu	327	2,78	,909	2,301	.023		
	Özel	101	2,53	,872				
			Çalıştığı yer*					
İŞ STRESİ	Birim	286	2,78	,921	2,397	.017		
	Hizmet alımı	142	2,56	,857				
		KAAN Kapsamında çalışma durumu						
İŞ STRESİ	Evet	316	2,67	,912	-1,503	.134		
	Hayır	112	2,81	,881				

*p<.05

Tablo 8: Katılımcıların Yaş Değişkenine Göre İş Streslerinde Fark Olup Olmadığına İlişkin TUKEY Testi Sonuçları

	Değişkenler	Ortalamalar arası fark	Sig.
18-23 yaş arası	24-29 yaş arası	-,3714	,371
	30-35 yaş arası	-,3167	,454
	36 ve üzeri yaş	-,6711*	,007
24-29 yaş arası	18-23 yaş arası	,3714	,371
	30-35 yaş arası	,0546	,981
	36 ve üzeri yaş	-,2997	,098
30-35 yaş arası	18-23 yaş arası	,3167	,454
	24-29 yaş arası	-,0546	,981
	36 ve üzeri yaş	-,3543*	,003

Tablo 8 devam

	18-23 yaş arası	,6711*	,007
36 ve üzeri yaş	24-29 yaş arası	,2997	,098
	30-35 yaş arası	,3543*	,003

*p<.05

Tablo 9: Katılımcıların Çalışma Süresi Değişkenine Göre İş Streslerinde Fark Olup Olmadığına İlişkin TUKEY Testi Sonuçları

	Değişkenler	Ortalamalar arası fark	Sig.
1 yıl ve altı	2-5 yıl arası	-,3277	.123
	6-10 yıl arası	-,4078*	.010
	11 yıl ve üzeri	-,7775*	.000
2-5 yıl arası	1 yıl ve altı	,3277	.123
	6-10 yıl arası	-,0801	.927
	11 yıl ve üzeri	-,4498*	.002
6-10 yıl arası	1 yıl ve altı	,4078*	.010
	2-5 yıl arası	,0801	.927
	11 yıl ve üzeri	-,3697*	.002
11 yıl ve üzeri	1 yıl ve altı	,7775*	.000
	2-5 yıl arası	,4498*	.002
	6-10 yıl arası	,3697*	.002

*p<.05

Katılımcıların iş stresi düzeylerinin demografik değişkenlere göre farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek üzere gerçekleştirilen t Testi ve ANOVA testi sonuçlarına göre, katılımcıların iş streslerinin yaş, cinsiyet, çalışma süresi, çalıştığı sektör ve çalıştığı yere göre anlamlı bir şekilde farklılaştığı anlaşılmaktadır (Bkz. Tablo 7). Bu sonuçlara göre erkek özel güvenlik görevlilerinin kadınlara göre, kamuda çalışanların özel sektörde çalışanlara göre ve birimlerde çalışanların şirketlerin bünyesinde çalışanlara göre daha yüksek iş stresine sahip oldukları ifade edilebilir.

Katılımcıların yaş değişkenine göre iş streslerinde farklılaşma bulunup bulunmadığını tespit etmek üzere TUKEY Testi gerçekleştirilmiştir. Tablo 8 incelendiğinde 36 yaş ve üzerinde olan özel güvenlik görevlilerinin 30-35 yaş arasında olanlar ile 18-23 yaş arasında olanlardan anlamlı bir şekilde farklılaştığı, 36 yaş ve üzerinde olan özel güvenlik görevlilerinin yüksek iş stresi düzeyine sahip olduğu ifade edilebilir. Bununla birlikte, Tablo 9 incelendiğinde 11 yıl ve üzeri çalışma süresine sahip özel güvenlik görevlilerinin diğer gruplara göre anlamlı bir şekilde farklılaştığı, özel güvenlik görevlilerinin çalışma süreleri arttıkça iş stresi düzeylerinin de arttığı ifade edilebilir. Bu sonuçlara göre H2 hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

4.2. Polis Özel Güvenlik İşbirliği Algısının İş Stresi Üzerindeki Etkisi

Polis özel güvenlik işbirliği algısının iş stresi üzerinde etkili olup olmadığını tespit etmek üzere regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen regresyon analizi sonuçları Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 10: Polis Özel Güvenlik İşbirliğinin İş Stresine Etkisini Tespiti Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız değişken	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	F	β	t	p
Polis özel güvenlik işbirliği algısı	,369	,136	,134	67,033	-,369	-8,187	.000
Bağımlı değişken: İş stresi							

Tablo 10 incelendiğinde özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algıları ile iş stresleri arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu, oluşturulan regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir ($\beta = -,369$ ve $p < .005$). ANOVA testi sonucuna göre polis özel güvenlik işbirliği algısının iş stresini anlamlı bir şekilde yordadığını göstermektedir ($F = 67,033$ ve $p < .005$). Polis özel güvenlik işbirliğinin iş stresini açıklama derecesi olan R değeri .136 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuca göre $p < .005$ anlamlılık düzeyine göre polis özel güvenlik işbirliği algısının iş stresini % 14 oranında açıkladığı ifade edilebilir. H3 hipotezi kabul edilmiştir.

5. Sonuç ve Tartışma

Araştırma, alan yazın incelemesi neticesinde özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının kendilerinin iş stresleri üzerinde etkili olabileceği varsayılarak gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçları bu hipotezi doğrulamaktadır. Araştırmada özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının iş stresleri üzerinde negatif yönde etkili olduğu tespit edilmiştir. Yeterli desteğin bulunamaması, görev sorumluluklardaki belirsizlikler (Chang vd., 2006) ve zayıf iletişim (Işıkhan, 1998) gibi unsurlar çalışanların stres seviyelerini olumsuz etkileyen hususlardır. Özel güvenlik görevlileri açısından polisle işbirliği yapılması, kendilerinin ihtiyaç duydukları desteği bulmalarına, görev sorumluluklarındaki belirsizliklerin giderilmesine ve iletişimin güçlenmesine sebep olarak iş stresinin azalmasına neden olabilir. Bu nedenle her polis özel güvenlik işbirliği projesi, kendine özgü amaç ve hedeflere ulaşılmasıyla elde edilecek faydanın yanında, bu kapsamda görev yapan özel güvenlik görevlilerinin iş streslerinin azaltılmasında da etkili olabilecektir. Bununla birlikte araştırma sonuçları polis özel güvenlik işbirliği algısının özel güvenlik görevlilerinin iş streslerinin azaltılmasında yöneticiler açısından önemli bir enstrüman olabileceğini ortaya koymaktadır. Alan yazında bu yönde bir araştırma bulunmadığından, elde edilen bu sonuç gerek uygulamacılar gerekse de araştırmacılar açısından büyük önem taşımaktadır.

Araştırmada KAAN Projesi kapsamında görev yapan özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algısının bu kapsamda görev yapmayanlardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, gerçekleştirilen KAAN Projesi kapsamında verilen eğitimlerin ve düzenlenen

faaliyetlerin özel güvenlik görevlilerinin işbirliği algılarını olumlu yönde etkileyebildiğini, yani KAAN projesi kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlerin amacına ulaştığını ortaya koymaktadır. KAAN Projesi kapsamında görev yapan özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarının yükselmesi hem projenin genel amaçlarına ulaşılması yönünde önemli katkılar sağlayacak, hem de özel güvenlik görevlilerinin iş streslerini azaltarak kendilerinin ortaya koymuş oldukları güvenlik hizmetinin etkinlik ve verimliliğini artıracaktır. Özel güvenlik görevlilerinin genel güvenliğe katkılarını artırmak ve kendilerinin iş streslerini azaltmak isteyen yöneticiler özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarını yükseltici yönde tedbirler almalıdırlar. Özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algılarını yükseltmek amacıyla işbirliği projeleri geliştirilebileceği gibi polis ve özel güvenlik görevlileri arasında eğitimler düzenlenebilir, bilgi paylaşımları sağlanabilir ve beraber çalışabilmeleri yönünde farkındalık yaratmak amacıyla toplantılar gerçekleştirilebilir. Ayrıca iş doyumunun özel güvenlik görevlilerinin polis işbirliği algısı üzerinde etkili olduğu bilinmektedir (Demirci, 2019a). İş doyumunu yönetim şekli, çalışma şartları ve işin kendisinden etkilenmektedir (Moynihan & Pandey, 2007; Furnham & Andreas-Chamorro, 2009; Friday & Friday, 2003). Bu nedenle özel güvenlik görevlilerinde rol açıklığı sağlayacak şekilde yönetim şeklinde ve çalışma şartlarında gerçekleştirilecek düzenlemeler sayesinde kendilerinin polisle işbirliği algıları yükseltilebilir, dolayısıyla da iş stresleri azaltılabilir.

Araştırmada özel güvenlik görevlilerinin orta seviyede iş stresine maruz kaldıkları ve bu stresin katılımcıların yaş, cinsiyet, çalışma süresi, çalıştığı sektör ve çalıştığı yere göre farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. KAAN kapsamında görev yapan özel güvenlik görevlilerinin stres düzeyleri bu kapsamda görev yapmayanlardan daha düşük gerçekleşmekle beraber aralarında istatistiksel olarak bir fark tespit edilememiştir. Araştırmaya katılan özel güvenlik görevlilerinin yaşları yükseldikçe iş streslerinin arttığı, 36 yaş ve üzerinde olan katılımcıların en yüksek iş stresine sahip oldukları tespit edilmiştir. Bununla birlikte, araştırmada çalışma süresi arttıkça özel güvenlik görevlilerinin iş streslerinin arttığı, 11 yıl ve üzerinde görev süresine sahip katılımcıların en yüksek iş stresine sahip oldukları tespit edilmiştir. Alan yazında bu yöndeki araştırma sonuçları tutarlılık göstermemektedir. Bazı araştırmalarda iş stresinin yaş ve çalışma süresine göre farklılaşmadığı ifade edilirken (Birks vd., 2009), bazı araştırmalarda yaş ve hizmet süresi yükseldikçe bireylerin iş stresi düzeylerinin de yükseldiği sonucuna ulaşıldığı bildirilmektedir (Yanık, 2017; Olatunji & Mokuolu, 2014). Çalışanların yaşları yükseldikçe kendilerinde meydana gelen fiziksel ve zihinsel gerilemeler stres kaynağı olabilmektedir. İlerleyen yaşlarda bireylerde meydana gelen hormonal değişiklikler fiziksel ve zihinsel dengeyi bozarak stres oluşturabilmektedir (Bayar & Öztürk, 2017:529). Yaşı ilerlemiş özel güvenlik görevlileri de bu nedenle daha fazla stres yaşıyor olabilirler.

Araştırmada erkek özel güvenlik görevlilerinin kadın özel güvenlik görevlilerine göre daha yüksek iş stresine sahip oldukları tespit edilmiştir. Alan yazında, genel olarak kadınların daha yüksek iş stresi seviyesine sahip olduğunu (Yücel vd., 2019; Kesen & Akyüz, 2015; Gentry vd., 2007) ortaya koyan araştırma sonuçları bulunmakla beraber, iş stresinde cinsiyete göre herhangi bir farklılaşma oluşmadığını belirten araştırma sonuçları da bulunmaktadır (Birks vd., 2009). Kadın çalışanların sorumluluk duygusunu daha yoğun yaşamaları sebebiyle daha fazla iş stresine sahip olması beklenen bir durum olmakla birlikte bu araştırma sonuçları tam tersini işaret etmektedir. Özellikle stresli bir iş kolu olarak ifade edilen güvenlik sektöründe erkeklerin kadınlardan daha fazla strese maruz kalmalarının sebepleri araştırılmaya değer bir

husus olarak karşımıza çıkmaktadır.

Araştırmada kamuda çalışan özel güvenlik görevlilerinin özel sektörde çalışanlara göre; birimlerde çalışan özel güvenlik görevlilerin de hizmet alımı yapılan yerlerde çalışanlara göre daha fazla iş stresine sahip oldukları tespit edilmiştir. Alan yazında özel sektörde çalışanların kamuda çalışanlara göre daha fazla iş stresine sahip olduğunu ortaya koyan araştırmalar (Awan & Jamil, 2012) bulunmakla birlikte çalışılan sektöre göre iş stresinde herhangi bir farklılık olmadığını işaret eden araştırmalar da bulunmaktadır (Özdevecioğlu, 2002). Bu araştırma sonuçları ile birlikte tüm sonuçlar değerlendirildiğinde, sektör veya çalışılan yerden çok daha öznel iş koşullarının çalışanların iş stresleri üzerinde etkili olabileceği değerlendirilebilir.

Araştırmada polis özel güvenlik işbirliği algısının iş stresi üzerinde etkili olduğu tespit edilmiş olmakla birlikte her iki değişkenle de ilişkili olduğu bilinen iş doyumunun bu ilişkide rolü bulunup bulunmadığına ilişkin araştırma yapılmasında yarar bulunduğu değerlendirilmektedir. Ayrıca stresli iş kategorisinde yer alan özel güvenlik sektöründe çalışanların etkinlik ve verimlilikleri üzerinde etkili olduğu bilinen iş streslerine etki eden faktörlerin tespitine ilişkin araştırmaların yapılmasında fayda bulunduğu da değerlendirilmektedir. Öte yandan özel güvenlik polis işbirliği algısı özel güvenlik görevlileri üzerinde etkili olduğu gibi polis memurları üzerinde de etkili olabilir. Bu nedenle polis özel güvenlik algısını etkileyen faktörler ile bu algının sonuçlarını, hem polis memurları hem de özel güvenlik görevlileri bağlamında, tespit etmeye yönelik araştırmaların yapılması gerektiği görülmektedir.

Bu araştırma 2020 yılı Ağustos dönemimde Sivas'ta çalışan özel güvenlik görevlileri üzerinde gerçekleştirilmiştir. Başka yerlerde ve başka dönemlerde gerçekleştirilecek çalışmaların sonuçları, çalışma yapılacak dönemin ve yerin şartları kapsamında, farklılık gösterebilir. Bu durum araştırmanın kısıtı sayılabileceğinden sonuçları bu bağlamda ele alınmalıdır.

Kaynakça

- Akova, O. & Işık, K. (2008). Otel işletmelerinde stres yönetimi: İstanbul'daki beş yıldızlı otel işletmelerinde bir araştırma. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(15), 17-44.
- Aktaş, A. M. (2001). Bir kamu kuruluşunun üst düzey yöneticilerinin iş stresi ve kişilik özellikleri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 56(4), 25-42.
- Anderson E. S., Coffey S. B. & Byerly T. R. (2002). Formal organizational initiatives and informal workplace practices: Links to work-family conflict and job-related outcomes. *Journal of Management*, 28(6), 787-810.
- Awan, K. Z. & Jamil, F. (2012). A comparative analysis: Differences in over all job stress level of permanent employees in private and public sector banks. *International Journal of Economics and Management Sciences*, 1(10), 45-58.
- Bayar, H. T. & Öztürk, M. (2017). İş stresinin iş tatmini üzerindeki etkisi: Süleyman Demirel Üniversitesi araştırma görevlileri üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 525-546.
- Birks, Y., McKendree, J. & Watt, I. (2009). Emotional intelligence and perceived stress in healthcare students: A multi-institutional, multi-professional survey. *BMC Medical Education*, 9(61), 1-8.
- Büte, M. (2011). Nepotizm ve iş tatmini ilişkisinde iş stresinin aracı rolü var mıdır?. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 29, 175-184.
- Cam, E. (2004). Çalışma yaşamında stres ve kamu kesiminde kadın çalışanlar. *Uluslararası İnsan Bilimleri*

Dergisi, 1(1), 1-10.

- Chang, E. M., Daly, J., Hancock, K. M., Bidewell, J.W., Johnson, A., Lambert, V. A. & Lambert, C. E. (2006). The relationships among workplace stressors, coping methods, demographic characteristics, and health in Australian nurses. *Journal of Professional Nursing*, 22(1), 30-38.
- Clever, A. G. & Scarisbrick, D. H. (2001). *Practical statistics and experimental design for plant and crop science*. UK: Jon Wiley & Sons Ltd.
- Connors, E. F., Cunningham, W. C. & Ohlhausen, P. E. (1999). *A literature review of cooperation and partnership between law enforcement and private security organizations*. New York: Institute for Law and Justice.
- Cropanzano, R., Howes, J. C., Grandey, A. A. & Toth, P. (1997). The relationship of organizational politics and support to work behaviors, attitudes, and stress. *Journal of Organizational Behavior*, 18, 159-180.
- Davis, K. (1987). *Human behavior at work: Organizational behavior*. New Delhi: TATA McGraw Hill.
- Demirci, U. (2019a). The effect of private security police cooperation on the relationship between job satisfaction and occupational commitment. *BMIJ*, 7(2), 969-997.
- Demirci, U. (2019b). Özel güvenlik polis işbirliğinin özel güvenlik görevlilerinin iş doyumları üzerine etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(1), 490-503.
- Demirci, U. (2019c). The effect of private security police cooperation perception on private security officers' professional commitment level. *The International Journal of Business & Management*, 7(4), 71-81.
- Demirci, U. (2020). Türkiye'de polis özel güvenlik işbirliği örneği-KAAN: Bir eylem araştırması. *Uluslararası Marmara Sosyal Bilimler Kongresi, Bahar, Kocaeli, Türkiye, Bildiriler Kitabı*, 423-442.
- Efe, E., Bek, Y. & Şahin, M. (2000). SPSS'te çözümleri ile istatistik yöntemler-II. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Rektörlüğü, Yayın No: 10.
- Efeoğlu, İ. E. (2006). İş-aile yaşam çatışmasının iş stresi, iş doyumunu ve örgütsel bağlılık üzerindeki etkileri: İlaç sektöründe bir araştırma (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Adana Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ergün, E. & Çelik, S. (2015). Yöneticilerin görev ve çalışan odaklı liderlik davranışları ve hemşirelerin iş tatmini, örgütsel bağlılığı ve iş stresi arasındaki ilişki. *F.N. Hemşirelik Dergisi*, 23(3), 203-214.
- Folkman, S. (1984). Personal control and stress and coping processes: A theoretical analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(4), 839-852.
- Friday, S. S. & Friday, E. (2003). Racioethnic perceptions of job characteristics and job satisfaction. *Journal of Management Development*, 22(5), 426-442.
- Furnham, A. & Andreas-Chamorro, P. T. (2009). Personality, motivation and job satisfaction: Herzberg meets the big five. *Journal of Managerial Psychology*, 24(8), 765-779.
- Furnham, A. (2005). *The psychology of behaviour at work: The individual in the organization*. Second Edition, Psychology Press.
- Gentry, L. A., Chung, J. J., Aung, N., Keller, S., Heinrich, K. M. & Maddock J. E. (2007). Gender differences in stress and coping among adults living in Hawai'i. *Californian Journal of Health Promotion*, 5(2), 89-102.
- George, D. & Mallery, M. (2010). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference*, 17. Baskı, Boston: Pearson.
- Golsby, M. & O'Brien, R. (1996). *A co-operative approach to crime prevention: Police and security*

- working together. Research report for the Australian Institute of Security and Applied Technology, Edith Cowan University, Perth.
- Grandey, A. A. & Cropanzano, R. (1998). The conversation of resources model applied to work-family conflict and strain. *Journal of Vocational Behavior*, 54, 350–370.
- Gündoğdu, S. (2014). Su ürünlerinde çoğunlukla uygulanan çoklu karşılaştırma (POST-HOC) testleri. *Journal of Fisheries Sciences.com*, 8(4), 310-316.
- Hair, R. A. (1979). Private security and police relations. In: J. T. O'Brien, M. Marcus (Eds), *Crime and justice in America*, 113-123. Pergamon Press.
- Hardie, E., Kashima, E. S. & Pridmore, P. (2005). The influence of relational, individual and collective self aspects on stress, uplifts and health. *Self and Identity*, 4(1), 1-24.
- House, R. J. & Rizzo, J. R. (1972). Role conflict and ambiguity as critical variables in model of organizational behavior. *Organizational Behavior and Human Performance*, 7, 467–505.
- Işıkhan, V. (1998). Sosyal hizmet ve sağlık alanında görev yapan yöneticileri etkileyen iş stres faktörleri (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Ankara Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ivancevich, J. M. & Mattason, M. T. (1996). *Organizational stres and management*, Irwin Publication.
- Jamal, M. (2005). Personal and organizational outcomes related to job stress and type a behavior: A study of Canadian and Chinese employees. *Stress and Health: Journal of the International Society for the Investigation of Stress*, 21(2), 129-137.
- Jones, T. & Newburn, T. (1995). How big is the private security sector?. *Policing and Society*, 5, 221–232.
- Kacmar, K. M. (1999). An examinations of the perceptions of organizational politics model: Replication and extension. *Human Relations*, 52(3), 383- 417.
- Karakaş, A. & Gökmen, G. (2018). Kamu çalışanlarında iş tatmini, duygusal emek ve iş stresi: Konya'da bir araştırma. *AİBU Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(3), 99-127.
- Kesen, M. & Akyüz, B. (2015). Üniversite örgüt kültürü algılamaları ve demografik değişkenlerin algılanan stresi yordayıcı değişkenler olarak incelenmesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 71-94.
- Keser, A. (2014). *Gelenek ve güncel boyutlarıyla iş stresi kaynakları*. Ankara: Türk Metal Yayınları.
- Lazarus, R. S. & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer Publishing Company Inc.
- Lazarus, R. S. (1991). Psychological stress in the workplace. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 1-13.
- Morley, H. N. & Fong, R. S. (1995). Can we all get along? A study of why strained relations continue to exist between sworn law enforcement and private security. *Security Journal*, 6, 85-92.
- Moynihan, D. P. & Pandey, S. K. (2007). Finding workable levers over work motivation: Comparing job satisfaction, job involvement, and organizational commitment. *Administration and Society*, 39(7), 803-832.
- Nalla, M. K. & Hummer, D. (1999). Relations between police officers and security professionals: A study of perceptions. *Security Journal*, 12(3), 31-40.
- Nalla, M. K. & Hwang, E. (2006). Relations between police and private security officers in South Korea. *PIJPSM*, 29(3), 482-497.
- Nalla, M. K. & Gurinskaya, A. (2019). Private police and security governance: Mapping emerging trends and future directions. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 1-9.
- Nalla, M. K. Johnson, J. D. & Mesko, G. (2009). Are police and security personnel warming up to each

- other? A comparison of officers' attitudes in developed, emerging and transitional economies. *PIJPSM*, 32(3), 5058-525.
- Nalla, M. K., Madan, M. & Mesko, G. (2009). The role of perceived relationships between Slovenian police officers vis-a-vis private security personnel in predicting job satisfaction. *VARSTVOSLOVJE*, 11(2), 329-344.
- Netenmeyer, R. G., Johnston, M. & Burton, S. (1990). Analysis of role conflict and role ambiguity in a structural equations framework. *Journal of Applied Psychology*, 75(2), 148-158.
- Olatunji, S. O. & Mokuolu, B. O. (2014). The influence of sex, marital status, and tenure of service on job stress, and job satisfaction of health workers in a Nigerian Federal Health Institution. *An International Multidisciplinary Journal, Ethiopia*. 8(1), 126-133.
- Örnek, A. Ş. & Şule, A. (2008). *Kriz ve stres yönetimi*. Tıpkı 2. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Özdamar, K. (2003). *SPSS ile bioistatistik*. Eskişehir: Kaan Kitapevi.
- Özdevecioğlu, M. (2002). Kamu ve özel sektör yöneticileri arasındaki davranışsal çalışma koşulları ve kişilik farklılıkların belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19, 115-134.
- Paek, S. Y., Nalla, M. K. & Lee, J. (2019). Perception of police legitimacy among private security officers. *Security Journal*, 32, 287-305.
- Paek, S. Y., Nalla, M. K. & Lee, J. (2020). Private security officers' willingness to cooperate with police: The role of procedural justice. *Policing and Society*, 1-16.
- Panksepp, J. (2004). *Textbook of biological psychiatry*. Hoboken, New Jersey (USA): Wiley-Liss.
- Prenzler, T. & Sarre, R. (2012). Public-private crime prevention partnerships. In T. Prenzler (Eds), *Policing and security in practice* (pp.149-167). *Crime Prevention and Management Series*, London: Palgrave Macmillan.
- Sabuncuoğlu, Z. (2001). *Örgütsel psikoloji*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Sanchez, J. I. & Brock, P. (1996). Outcomes of perceived discrimination among hispanic employees: Is diversity management a luxury or a necessity. *Academy of Management Journal*, 39(3), 704-720.
- Sarre, R. & Prenzler, T. (2000). The relationship between police and private security: Models and future directions. *International Journal of Comparative and Applied Criminal Justice*, 24(1), 91-113.
- Sarre, R. & Prenzler, T. (2011a). Private security and public interest. *ARC Report*. 1-149.
- Sarre, R. & Prenzler, T. (2011b). Private security and public interest: Exploring private security trends and directions for reform in the new era of plural policing. Adelaide: University of South Australia.
- Schermerborn, J. R., Hunt, J. G. & Osborn, R. N. (1988). *Managing organizational behavior*. Third Edition, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Sökmen, A. & Şimşek, T. (2016). Örgütsel bağlılık, örgütsel özdeşleşme, stres ve işten ayrılma niyeti ilişkisi: Bir kamu kurumunda araştırma. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 606-620.
- Stenning, P. C. (2000). Powers and accountability of private police. *European Journal on Criminal Policy and Research*, 8(3), 325-352.
- Tekiner, M. A. & Harputlu, M. (2020). Özel güvenlik ile polis işbirliğinin özel güvenlik görevlilerinin işten ayrılma niyetleri üzerine etkisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(76), 2057-2067.
- Tekingündüz, S. & Kurtuldu, A. (2015). The analysis of relationship between intention to leave, job satisfaction, organizational commitment, leadership and job stress: A hospital example. *International Journal of Human Sciences*, 12(1), 1501-1517.

- Tekingündüz, S., Kurtuldu, A. & Öksüz, S. (2015). İş-Aile yaşam çatışması, iş tatmini ve iş stresi arasındaki ilişkiler. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(4), 27-42.
- Torun, N. & Şenel Tekin, P. (2014). Ankara ilinde çalışan sağlık kurumları yöneticilerinin iş stresi ve kişilik özellikleri açısından değerlendirilmesi. *Ankara Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 13(1), 45-56.
- Turnage, J. J. & Spielberger, C. D. (1991). Job stress in managers, professionals, and clerical workers. *Work & Stress*, 5(3), 165-176.
- Turuç, Ö. & Mazlum Ç. (2010). Çalışanların algıladıkları örgütsel destek ve iş stresinin örgütsel özdeşleşme ve iş performansına etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 17(2), 183-206.
- Turuç, Ö., Akif, T., Harun, Ş. & Ali, T. (2010). Çalışma yaşamı kalitesinin prosedür adaleti, iş tatmini, iş stresi ve işten ayrılma niyetine etkisi. *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 12(3), 117-134.
- Ulutaş, M. (2011). Birey-örgüt uyumunun iş stresi ve verimlilik üzerine etkisi: Dalaman havalimanı çalışanları üzerine bir alan araştırması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1-2), 13-30.
- Uzun, Ö. & Elif, Y. (2011). Örgütsel Stres ve örgütsel bağlılık ilişkisi üzerine orta kademe otel yöneticileri üzerinde yapılan bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 181-213.
- Voluck, P. R. & Abramson, H. (1987). The work environment- How to avoid stress-related disability claims. *Personal Journal*, (May), 95-98.
- Yanık, A. (2017). Muhasebe meslek mensuplarının algıladıkları stres düzeyine yönelik bir araştırma. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 99-107.
- Yapraklı, Ş. & Yılmaz, M. K. (2007). Çalışanların iş stresi algılarının iş tatminleri üzerindeki etkisi: Erzurum'da ilaç mümessilleri üzerinde bir saha araştırması. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 155-183.
- Yazıcıoğlu, Y. & Erdoğan, S. (2004). SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yenihan, B., Öner, M. & Çiftiyıldız, K. (2014). İş stresi ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki: Otomotiv işletmesinde bir araştırma. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 5(1), 38-49.
- Yıldırım, S. (2011). Muhasebe öğretim elemanları ve meslek mensuplarının mesleki stres düzeyi üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 38, 153-162.
- Yousef, D. A. (2002). Job satisfaction as a mediator of the relationship between job stressors and affective, continuance and normative commitment: A path analytical approach, *International Journal of Stress Management*, 9(2), 101-102.
- Yücel, A. S., Orhan, S., Şekeroğlu, B., Karadağ, T. F. & Çeviker, A. (2019). Beden eğitimi öğretmenlerinin örgütsel iş stres düzeylerinin bazı demografik değişkenler açısından değerlendirilmesi. *Spor Eğitim Dergisi*, 3(2), 58-70.
- Zedlewski, E. W. (1992). Private security and controlling crime. In G.W. Bowman, S. Hakim, P. Seidenstat (Eds.), *Privatizing the United States justice system: Police adjudication and corrections services from the private sector* (pp.68-76). Jefferson, NC: McFarland.

EXTENDED SUMMARY

Research Question & Purpose

Private security, which is among the stressful work groups (Furnham, 2005), is encountered in almost every aspect of life. Today, improving the health and working conditions of private security officers, who have to serve not only to the people they serve but to the whole society depending on their area of responsibility, is important for the safety and welfare of not only the members of this profession but also the whole society. In this context, it is important to determine the factors affecting the stress that private security officers are exposed to and to take measures to reduce or eliminate these factors. Various work attitudes can be effective in reducing the work stress of employees (Turunç & Çelik, 2010; Uzun & Yiğit, 2011). Increasing the police cooperation perceptions of private security officers can be another factor that is effective in reducing or eliminating their work stress. This study was carried out to answer the question “*Is the police cooperation perceptions of private security officers effective on their job stress?*”.

Literature Review

Stress, which causes behavioural, psychological and health problems in individuals (Schermerborn et al., 1988), has a direct (Yenihan et al., 2014) or indirect negative effect on the effectiveness and efficiency of organizations (Davis, 1987; Voluck & Abramson, 1987). Various individual and organizational management techniques can be used to minimize or eliminate these negative effects of stress (Sabuncuoğlu, 2001; Akova & Işık, 2008). Moreover, there are also studies in the literature showing that various job attitudes, especially job satisfaction (Turunç et al., 2010), have a negative effect on individuals' job stress (Turunç & Çelik, 2010; Uzun & Yiğit, 2011). By gaining these attitudes to their employees and reducing their work stress, managers can prevent the decrease that may occur in the efficiency and productivity of the organizations.

It is known that job satisfaction (Tekingündüz & Kurtuldu, 2015), which has a negative effect on job stress of employees, is positively affected by the perception of police private security cooperation (Demirci, 2019b). Therefore, considering that job satisfaction has a mediating effect between many job attitudes, it can be evaluated that the police cooperation perceptions of private security officers may have a negative effect on their job stress.

Methodology

The research was carried out within the framework of the quantitative paradigm. The population of the study includes the private security officers who work in Sivas. Full count sample was used in the study. As a result of questionnaires, 428 data were found analysable. In the study, Police Private Security Cooperation Level Scale developed by Demirci (2019a) and Work Stress Scale developed by House and Rizzo (1972) were used.

In the study, Levene Variance Homogeneity Test was performed to determine whether the variances of the data were normally distributed. While the ANOVA Test and TUKEY Test were used to determine which group caused the differentiation between the groups, the Welch Test and the Tamhane Test were used for the Police Private Security Cooperation Perception Scale, whose variances was not normally distributed. The t-Test was also used in the study

when the number of groups to be compared was two. Regression analysis was also carried out to determine the relationship between the scales.

Results and Conclusions

In the study, it was determined that the police cooperation perceptions of private security officers had a negative effect on their job stress. Factors such as the lack of adequate support, ambiguities in job responsibilities (Chang et al., 2006) and poor communication (Işıkhan, 1998) has negative affect on the stress levels of employees. Cooperation of private security officers with the police can lead to the reduction of work stress by causing them to find the support they need, to eliminate the ambiguities in their job responsibilities, and to strengthen communication. For this reason, in addition to the benefit to be obtained by achieving its own specific goals and objectives, each police private security cooperation project can be effective in reducing the work stress of private security officers working in this context. Moreover, the results of the research also reveal that the perception of police private security cooperation can be an important instrument for managers in reducing the work stress of private security officers. In the study, it was also determined that private security officers were exposed to moderate job stress and this stress differed according to their age, gender, working time, sector and place of work. Since there is no research in this direction in the literature, this result is of great importance for both practitioners and researchers.

Araştırma Makalesi / Research Article

TÜRKİYE'DE KAMU HARCAMALARI VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ: FOURIER NEDENSELLİK YAKLAŞIMI

Arş. Gör. Dr. Gökhan KONAT 

Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, Bolu, (gokhan.konat@inonu.edu.tr)

ÖZET

Kamu harcamaları geçmişten bugüne gerek gelişmiş ve gerekse gelişmekte olan ülkeler özelinde artış göstermektedir. Artan kamu harcamalarını finanse etmek, gelişmekte olan ülkeler için üstesinden gelinmesi gereken önemli bir sorun niteliğindedir. Hızlı bir şekilde artış gösteren kamu harcamaları çeşitli makroekonomik sorunlara da yol açmaktadır. Kamu harcamalarının borçlanma yolu ile finanse edilmesi durumunda oluşan bütçe açıkları cari işlemler dengesi üzerinde olumsuz bir etki oluşturabilmektedir. Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde kamu harcamaları ile dış ticaret açığı arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmak istenmektedir. Bu amaçla iki değişkenin sınaması Fourier temelli birim kök ve nedensellik testleri ile gerçekleştirilmiştir. Analizi gerçekleştirilen seriler Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası resmi veri tabanından ulaşılmıştır. Durağanlık sınaması neticesinde iki serinin de düzeyde durağan olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Nazlıoğlu vd. (2016) tarafından literatüre kazandırılan Fourier Toda-Yamamoto nedensellik test sonuçlarına göre kamu harcamaları ile dış ticaret açığı arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu da kamu harcamalarındaki kısıtlamaların ticaret açıklarının azaltılmasına katkı sağlayacağı anlamına gelmektedir. Söz konusu karşılıklı ilişkinin varlığı Neo-Keynesyen iktisadın Mundell-Fleming tezini baz alarak öne sürdüğü ikiz açıklar hipotezinin geçerli olduğunu işaret etmektedir. Tam tersi bir şekilde Ricardocu Denklik Hipotezinin geçerli olmadığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Harcamaları, Dış Ticaret Açığı, Fourier Durağanlık, Fourier Nedensellik.

PUBLIC EXPENDITURE AND FOREIGN TRADE RELATIONSHIP IN TURKEY: FOURIER CAUSALITY APPROACH

ABSTRACT

Public expenditures have been increasing in both developed and developing countries from past to present. Financing increased public expenditure is an important challenge for developing countries. Rapidly increasing public expenditures also cause various macroeconomic problems. If public expenditures are financed through borrowing, budget deficits may have a negative impact on the current account balance. In this study, it is desired to investigate the causality relationship between the public expenditures and foreign trade deficit in the Turkish economy. For this purpose, two variables were tested with Fourier-based unit root and causality tests. The analyzed series were obtained from the official database of the Central Bank of the Republic of Turkey. As a result of the stationarity test, it was found that both series were stationary at level. According to the Fourier Toda-Yamamoto causality test results brought to the literature by Nazlıoğlu et al. (2016), it has been determined that there is a bidirectional causality relationship between public expenditures and foreign trade deficits. This means that restrictions on public expenditures will contribute to reducing trade deficits. The existence of this bidirectional relationship indicates that the twin deficits hypothesis put forward by Neo-Keynesian economics based on the Mundell-Fleming thesis is valid. On the contrary, it is seen that the Ricardocu Equivalence Hypothesis is not valid.

Keywords: Public Expenditures, Foreign Trade Deficit, Fourier Stationarity, Fourier Causality.

1. Giriş

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kamunun ekonomi üzerindeki etkisini belirleyen en temel değişken, kamu harcamaları büyüklüğüdür. Küreselleşmenin etkisiyle birlikte günümüzde devlete atfedilen görevlerin giderek artması kamu harcamalarının artmasına, artan harcamalar da devletin ekonomideki büyüklüğünün belirlenmesinde oldukça etkili hale gelmiştir (Atılğan Yaşa & Yüzbaşı Künc, 2020:277). Kamu hizmetlerinin finansmanı için başvurulmuş en temel kamu geliri vergiler olsa da, artan ihtiyaçlar neticesinde vergilerin yetersiz kalması idari otoriteyi alternatif gelir arayışına itmektedir. Çoğunlukla kamu borçlanması ile sonuçlanan bu arayışlar da Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde bütçe açıklarını ortaya çıkarmış ve ülkelerin makroekonomik göstergeleri de bu doğrultuda etkilenmiştir. Nitekim bütçe dengesindeki bu gidişat özellikle ekonomik istikrarın en temel belirleyicilerinden biri olan cari işlemler dengesini de etkilemiş ve bu iki göstergede ortaya çıkan açıklar literatürde “ikiz açık hipotezi” olarak kabul edilmiştir.

Cari işlemler dengesi, bir ülkenin ihracatı ve ithalatı arasındaki farkı göstermektedir. Bununla birlikte cari denge, bir ülkenin milli geliri ile tüketime ve yatırıma yönelik yurt içi harcamaları arasındaki farkı da ortaya koymaktadır (Cavallo, 2005:1-2). Sanayileşmiş ülkelerdeki yurtiçi harcamaların da önemli bir kısmı kamu harcamalarından oluştuğu için kamu harcamalarının cari işlemler dengesini etkilemesi kaçınılmaz hale gelmiştir. Kapalı ekonomide bazı argümanlar açık ekonomi için tamamen geçerli olamamaktadır ve mali ve parasal politikalar Ricardocu Denklik Hipotezini desteklememektedir. Açık ekonomide ise hane halkının zamanlar arası bütçe kısıtlarının toplamının hükümetlerin bütçe kısıtlarının toplamına eşit olması gerekliliği ifade edilmektedir (Berke, 2009:36). Dolayısıyla kapalı bir ekonomide, gelir üzerinde kamu harcamalarındaki geçici bir artış, talebi artırabilmektedir ve bu da beklenen reel getiri oranında bir artışa neden olabilmektedir. Bu durum da, küçük bir açık ekonomide reel getiri oranı ve ticaret hadleri arasındaki dengeyi bozabilmektedir. Kamu harcamalarındaki geçici bir artışın yarattığı toplam talep artışı, tamamının ek ithalata karşılansını gerektirmektedir. İşte bu noktada, kamu harcamaları ithal mallar üzerinden gerçekleştiği ölçüde dış ticaret dengesini ve ticaret hadlerini bozmaktadır. Çünkü kamu alımları doğrudan üretimi arttırırsa, ticaret hadlerinde olumsuz bir davranışa neden olacaktır. Bu nedenle, genel olarak kamu harcamalarındaki geçici bir yükselişi takiben, dış ticaret dengesi beklenen reel getiri artış oranlarını bozmakta ve ticaret hadlerinin etkisini belirsizleştirmektedir (Ahmed, 1987:195-196).

Kamu harcamalarının artışı nedeniyle ortaya çıkan bütçe dengesizliklerinin cari işlemler dengesi üzerindeki etkilerine ilişkin literatürde çeşitli bakış açıları mevcuttur. Klasik iktisadi görüş, kamu harcamalarının finansmanının vergiler ile sağlanmasını genellikle denk bütçe uygulamalarını vergilerin yetersiz kaldığı zorunlu hallerde ise sınırlı ölçüde borçlanmaya başvurulması gerektiğini savunmuşlardır. Kamu borçlanmasının ülke içindeki fonların arzını olumsuz etkileyeceğini, bunun da dışarıdan fon ihtiyacına neden olacağını ileri sürmüşlerdir. Dolayısıyla, kamu harcamaları artışı önce bütçe açığına sonrasında ise cari açığa neden olacaktır. David Ricardo ise, genel kabul görmüş klasik görüşü bütçe açıkları konusunda destekler ancak bütçe açıklarının finansmanının borçlanma yoluyla olmasının gelecek dönemde vergilerin arttırılmasıyla gelecek nesillere yük getireceğini, bütçe açığı ve cari işlemler dengesi arasında herhangi bir ilişkinin olmadığını ileri sürmektedir. Keynesyen görüş ise, bütçe araçlarının

(vergiler, harcamalar ve borçlanma) ekonomi üzerinde oldukça etkili olduğunu savunmuştur. Nitekim Keynesen teoriye göre, kamu kesimi bütçe açıkları cari işlemler açığına neden olmaktadır. Çünkü onlara göre, kamu harcamaları cari dengeyi doğrudan ve dolaylı olarak etkilemektedir. Örneğin, yatırım harcamaları genel olarak ithalatı gerektirecektir ve dış ödemeler dengesini doğrudan etkileyebilecektir. Ayrıca söz konusu harcamalar toplam talepte artış meydana getireceğinden dolayı olarak da cari dengeyi etkileyecektir.

Kamu harcamaları ile cari açık arasındaki ilişkiye yönelik bir başka bakış açısı da tasarruflar üzerinden geliştirilmiştir. Elwell (2008), tasarrufları harcamaların diğer yönü olarak açıklamaktadır. Bu görüşe göre, toplam ticari dengesizliklerini anlamak için tasarruflara odaklanmanın çeşitli avantajları olacaktır. Bu avantajlar kredi transferi ve reel getiri transferidir. Nitekim bir ekonominin üstlendiği yatırım miktarının, yatırımları finanse etmek için mevcut tasarruf miktarına eşit olması ekonomik bir beklentidir. Ancak bir ulus için bu beklenti hem yerli hem de yabancı kaynakların kullanılmasıyla karşılanabilmektedir (Elwell, 2008:13).

Yurtiçi tasarruflar ile yatırımlar arasında bir boşluk varsa, yabancı yatırımlar veya tasarruflar ekonomideki dengesizliği kapatabilecek pozisyonda olduğu ifade edilmektedir. Buna göre gayri safi yurtiçi hâsıla bileşenleri aşağıdaki gibi harcama yaklaşımı kullanarak ifade edilmektedir:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (1)$$

Burada Y gayri safi yurtiçi hasılayı, C özel tüketim harcamalarını, I gayri safi özel yurtiçi yatırım harcamalarını, G kamu harcamalarını ve $(X - M)$ ise ticaret dengesini göstermektedir. Gayri safi yurtiçi hâsıla, gelir yaklaşımı kullanılarak aşağıdaki gibi gösterilmektedir:

$$Y = C + S + T \quad (2)$$

Burada S ve T sırasıyla tasarrufları ve hükümet tarafından toplanan vergileri ifade etmektedir. (1) ve (2) numaralı eşitlikler aşağıdaki gibi yeniden yazılabilir:

$$C + I + G + (X - M) = C + S + T \quad (3)$$

$$(X - M) = (S - I) + (T - G) \quad (4)$$

(4) numaralı eşitlik hükümetin ve özel temsilcilerin tasarruflarının ekonomideki ticaret dengesizliğinin yolunu belirleyeceğini ima etmektedir. Özel temsilcilere ait yatırımların artması veya devlet alımlarının artması, ekonomide ticaret açığına neden olacaktır. Absorpsiyon yaklaşımı, ticaret dengesini milli gelir ile yurtiçi harcamalar arasındaki fark olarak tanımlar. Dolayısıyla ticaret dengesi şu şekilde yazılabilir:

$$TB = Y - E \quad (5)$$

burada Y milli geliri ve E yurtiçi (domestic) harcamaları göstermektedir. Absorpsiyon yaklaşımına göre, milli gelir yurtiçi harcamalardan daha fazla artarsa ticaret dengesi iyileşecektir (Kayhan vd., 2013:155).

Makroekonomik istikrar ve ekonomik büyüme arasında uzun zamandır çalışmalar yapılmaktadır. Birçok araştırmacı bütçe açıkları ile cari işlemler dengesi arasındaki ilişkiyi ortaya koymak adına analizler gerçekleştirmişlerdir. Bunlardan birisi 1980'ler deki Reagan

finansal denemesi sırasında ortaya çıkan ikiz açık hipotezidir. Bu araştırmada doların güçlü bir şekilde değerlendirildiği ve cari hesapta Amerika Birleşik Devletleri lehine olağandışı bir değişimin meydana geldiği ortaya konulmaktadır. Bununla birlikte, bütçe açıkları ile cari işlemler açığı arasındaki ilişkiyi ifade etmek adına Amerika Birleşik Devletleri dışında birçok ülke üzerinde incelemelerde bulunulmuştur. 1990'ların başlarında, bütçe açığındaki artışla birlikte ulusal para birimlerinin gerçek anlamda değer kazanmasının bu ülkelerin cari hesaplarını olumsuz yönde etkilemiş ve benzer sorunlarla karşı karşıya kalmışlardır (Baharumshah, 2006:332).

Bir başka araştırma ülkelerdeki bütçe açıklarının kamu harcamalarından kaynaklandığını ve cari açığın da ticaret açığının bir sebebi olduğunu ileri sürmüştür (Özpençe & Ergen, 2017). Bu doğrultuda iki farklı yaklaşım ortaya çıkmıştır: Keynesyen Yaklaşım ve Ricardocu Denklik Hipotezi. Keynesyen yaklaşımına göre; kamu bütçesi ile ticaret dengesi arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Keynesyen teoriye göre kamu harcamalarının artırılması veya vergi oranlarının düşürülmesi şeklinde uygulanan genişletici bir maliye politikası ile harcanabilir gelir miktarı ve buna bağlı olarak tüketim artırılabilir. Tüketimdeki artış beraberinde ithalat ve cari işlemler dengesi üzerinde bir baskı meydana getirebilmektedir. Ricardocu Denklik Hipotezinde ise devletin iktisadi faaliyetlerin ölçümünde temel göstergelerin reel kamu harcamaları olduğunu ve bu harcamaların finansman biçiminin önemli olmadığını savunmaktadır. Bu nedenle, bütçe açıklarının vergi ya da borçlanma kanalıyla finanse edilmesinin aynı doğrultuda olduğu ve bu iki durumun ekonomik kararlar üzerinde etkisinin eşit olacağı savunulmaktadır. İlk yaklaşım, Keynesyen düşünce ekolünü takiben bütçe açığının cari açıkları (ikiz açıklar) pozitif ve anlamlı bir ilişkisi olduğunu bulmuştur. İkinci yaklaşım, bütçe ve cari açık arasında nedensellik ilişkisinin olmadığını öne sürerek ikiz açıkların geçerliliğine karşı çıkmaktadır ve Ricardocu Denklik Hipotezinin bu ülkelerde geçerli olabileceğini göstermiştir.

Birçok iktisadi araştırmacı ise cari açığın nedenlerini açıklamada çok çeşitli hipotezler öne sürmüştür. Bunlardan biri, kamu harcamalarındaki artışın veya azalmanın ticaret dengesini etkilemesidir. Mundell-Fleming çerçevesinde ve esnek döviz kuru altında, kamu harcamalarındaki artışta yaşanacak bir birimlik artışın, reel faiz oranları üzerinde yukarı doğru bir baskıya neden olmasıdır. Bu sebeple sermaye girişlerine neden olmakta ve böylece yerel para biriminin döviz değerini arttırmaktadır. Daha güçlü bir para birimi, net ihracatı azaltmaktadır ve dolayısıyla ticaret açığının düşmesine yardımcı olmaktadır. Bu mekanizma, sabit döviz kuru rejimlerinde de oldukça etkilidir. Keynesyen yaklaşımı, sabit bir döviz kuru altındaki mali teşvikin daha yüksek nominal gelir sağlayacağını ve cari hesap dengesinin bozulmasına neden olan yerel para biriminin değerlendirilmesine katkı sağlayacağını ileri sürmektedir (Daly & Siddiki, 2009:1156).

Türkiye “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı” kapsamında mali disiplinin sürdürülmesi ile 2000’li yıllarda bütçe açığını azaltmayı başarmıştır. Ancak bütçe açığının azalmasına rağmen, dış ticaret açığı ise söz konusu dönemde artmaya devam etmiştir. Bununla birlikte kamu harcamaları miktarı da artmaya devam etmiştir. Bu veriler ışığında, kamu harcamalarının dış ticaret açığına neden olup olmadığını inceleme gerekliliği hasıl olmuştur. Dolayısıyla bu çalışma ile Türkiye için kamu harcamaları ile dış ticaret açığı arasındaki ilişkinin mevcut olup olmadığı ortaya konmak istenmektedir. Çalışmanın geri kalan kısmında ilgili literatür taraması yapılmıştır. Bir sonraki bölümde veri seti ve kullanılan ekonometrik metodolojiye yer verilmiş ve ardından ampirik bulgular kısmı ile çalışmada uygulanan ekonometrik analizler raporlanmış ve yorumlanmıştır. Çalışma sonuç ve değerlendirme bölümü ile tamamlanmıştır.

2. İlgili Literatür

Literatürde kamu harcamaları ve ticaret açığı arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışma mevcuttur. Fakat nedensellik ilişkisinin olup olmaması ya da nedenselliğin yönü konusunda fikir birliği yoktur. Yapılan sınamalar neticesinde sonuçlar seçilen ülke ya da ülke grupları için değişmektedir. Kimi çalışmalar Keynesyen yaklaşımı desteklerken, kimi çalışmalarda Ricardocu Denklik Hipotezinin geçerliliğini desteklemektedir. Literatür özeti Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Literatür Özeti

Yazar(lar)	Dönem(ler)	Yöntem(ler)	Sonuç
Ahmed, (1987)	1732-1830	Zaman Serisi Analizi	İngiltere için Ricardocu Denklik Hipotezi geçerlidir.
Roubini, (1988)	1960-1985	Regresyon Analizi	18 OECD ülkesi için artan kamu harcamaları oluşan kamu bütçe açıklarının ticaret açığını bozmaktadır.
Enders & Lee, (1990)	1947-1987	VAR Analizi	ABD için Kamu harcamaları ticaret açıklarını artırmaktadır.
Feldstein, (1992)	1980-1990	Regresyon Analizi	ABD için bütçe açıkları ile ticaret açığı arasında ilişki yoktur.
Zengin, (2000)	1987-1999	VAR, Granger Nedensellik, Etki-Tepki Analizi	Türkiye için ikiz açık hipotezi geçerlidir.
Piersanti, (2000)	1970-1997	Panel Veri Analizi	OECD ülkeleri için cari açık bütçe açıkları ile ilişkilendirildiği görüşü güçlü bir şekilde destekleyen kanıtlar elde edilmiştir.
Chinn & Prasad, (2000)	1971-1995	Yatay Kesit Tahminçileri ve Panel Veri Analizi	18 sanayileşmiş ve 71 gelişmiş ülke Kamu harcamaları ile ticaret açıkları arasında pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur.
Calderon vd., (2002)	1966-1995	Panel Veri Analizi	Çeşitli ülkeler için kamu harcamaları ile ticaret açıkları arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.
Kutlar & Şimşek, (2002)	1984-2000	Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi	Türkiye için hata düzeltme modeli sonuçları Keynesyen yaklaşımını desteklemektedir. Ayrıca çift yönlü nedensellik mevcuttur.
Utkulu, (2003)	1950-2000	Hata Düzeltme Modeli ve Nedensellik Analizi	Türkiye için Keynesyen yaklaşım geçerli ve çift yönlü nedensellik mevcuttur.

Tablo 1 devam

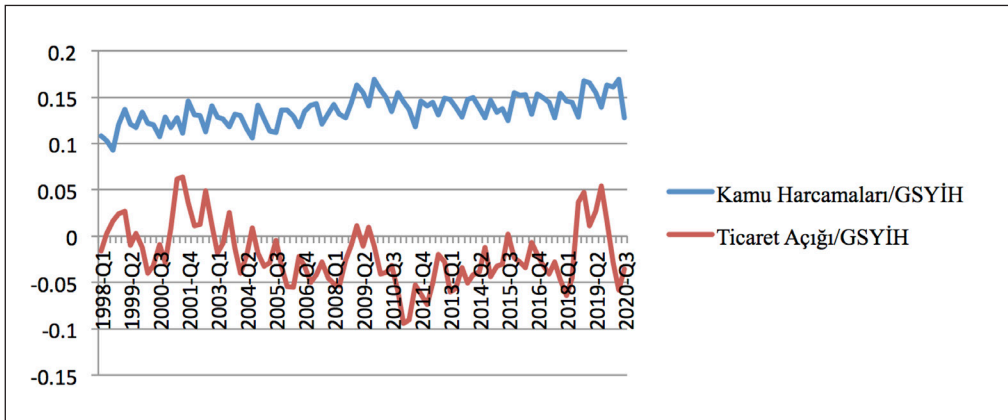
Ay vd., (2004)	1992-2003	Nedensellik Analizi	Türkiye için bütçe açıklarından ticaret açığına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi mevcuttur.
Baharumshah vd., (2006)	1976-2000	Eşbütünleşme, VAR Analizi	Asya ülkeleri için bütçe açıklığından cari açığa doğru tek yönlü nedensellik mevcuttur.
Monacelli & Perotti, (2006)	1975:Q1-2001:Q3	Yapısal VAR Analizi	Seçilmiş OECD ülkeleri için kamu harcamaları ticaret açığını etkilemektedir.
Güriş & Yılığör, (2008)	1990-2005	Panel Birim Kök ve Eşbütünleşme Analizi	29 OECD ülkesi için cari işlem açıkları ve bütçe açıkları uzun dönemde dengededirler.
Erdoğan, (2008)	1950-2005	Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik Analizi	Türkiye için değişkenler arasında uzun dönemli ilişki ve bütçe açıklarından ticaret açıklarına doğru tek yönlü nedensellik mevcuttur.
Aksu & Başar, (2009)	1994:09-2008:09	ARDL Sınır Testi Yaklaşımı	Türkiye için bütçe açığının ticaret açığı üzerinde etkisi yoktur.
Daly & Siddiki, (2009)	1960-2000	Yapısal Eşbütünleşme Kırılmalı	23 OECD ülkesinden İsveç, İngiltere, Kanada, ABD ve Almanya'da Ricardocu Denklik Hipotezi geçerlidir.
Rauf & Khan, (2011)	1980-2009	Granger Nedensellik Analizi	Pakistan için ticaret açığı bütçe açığının nedenidir.
Tunçsiper & Sürekçi, (2011)	1987-2007	VAR Analizi	Türkiye için Ricardocu Denklik Hipotezi geçerlidir.
Magazzino, (2012)	1980-2010	Nedensellik Analizi	İtalya için ticaret açıktan bütçe açığına doğru nedensellik mevcuttur.
Boileau & Normandin, (2012)	1970 Sonrası dönem	VECM Analizi	16 Sanayileşmiş ülke için İkiz açık hipotezi geçerlidir.
Kayhan vd., (2013)	1987:Q1-2011:Q1	Nedensellik Analizi	Türkiye için iki yönlü bir nedensellik mevcuttur.
Çebi & Çulha, (2014)	2002-2012	Yapısal VAR analizi	Türkiye için kamu harcamalarındaki artış ticaret dengesini bozmaktadır.

Tablo 1 devam

Šulíková vd., (2014)	1999-2011	VECM, Granger Nedensellik	Baltık ülkeleri için (Estonya, Letonya ve Litvanya) uzun dönemde değişkenler arasında pozitif ilişki mevcuttur.
Adıgüzel, (2014)	1982-2010	Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Analizi	Türkiye için yapısal kırılmalar altında değişkenler arasında uzun dönemli ilişki mevcuttur.
Ağır & Zabun, (2015)	1975-2013	Birim Kök Testi ve Eşbütünleşme Analizi	Türkiye için Ricardocu Denklik Hipotezi geçerli değildir ve hükümet tüketimi özel tüketimi ikame etmektedir.
Kayhan vd., (2016)	1987-2014	Hatemi-J ve Roca (2014) Asimetrik Nedensellik ve Breitung ve Candelon (2006) Frekans Alanı Nedensellik Analizi	Türkiye için ikiz uzaksama hipotezinin Türkiye ekonomisi için geçerli olmaktadır.
Baigonushova & Pirimbayev, (2016)	2000:1-2013:4	VAR Analizi	Kırgızistan için kamu açığı ticareti açığını etkilemektedir.
Bayat vd., (2017)	1987:Q1-2014:Q1	Nedensellik Analizi	Türkiye için iki yönlü bir nedensellik ve asimetrik nedensellik analizi sonuçları, kamu harcamalarındaki artışın mevcut literatürün aksine ticaret açığını azalttığını göstermektedir.
Özpençe & Ergen, (2017)	1965-2015	Yapısal Kırılmalı Gregory Hansen Eşbütünleşme Testi	Türkiye için kamu harcamaları ile ticaret açığı arasında uzun dönemli ilişki ve Keynesyen yaklaşımı geçerlidir.
Turan & Karakaş, (2018)	1999-2002ve 2004:Q1–2016:Q4	Doğrusal Olmayan ARDL Testi	CEE ülkeleri için bazılarında uzun dönemde bazılarında kısa dönemde anlamlılığa sahip olduğu sonucuna varmışlardır.
Ayhan & Mangır, (2019)	2003-2017	Panel Regresyon Analizi	28 OECD ülkesi için ikiz açıklar hipotezi geçerlidir.

3. Veri Seti ve Yöntem

Bir ekonomi için, kamu harcamaları ile ticaret açığı kontrol altında ise sürdürülebilir büyümeye sahip olmanın göstergelerinden birinin şartı sağlandığı anlamına gelmektedir. Kamu harcaması ve ticaret açığı birbirleri için bir öngörücü olup olmadığı, herhangi bir açığın finanse edilip edilmeyeceğini ya da nasıl finanse edilmesi gerektiğini incelemek büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmada, Türkiye için kamu harcamaları (KH) ile ticaret açığı (TA) arasındaki ilişki ortaya çıkarılmak istenmektedir. Analizi gerçekleştirilen serilere Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası resmi veri tabanından ulaşılmıştır. Kamu harcamaları için devletin nihai tüketim harcamaları, ticaret açığı için ise ihracat ile ithalat arasındaki fark kullanılmıştır. Çalışmada çeyreklik veriler kullanılmış olup 1998Q1–2020Q3 dönemini kapsamaktadır ve grafiksel gösterimi Şekil 1’de sunulmaktadır. Sınamalar Fourier tabanlı testlerle gerçekleştirilmiştir. Öncelikle serilerin birim köklü yapı sergileyip sergilemediği Fourier KPSS durağanlık testi ile gerçekleştirilmiştir. Ardından düzeyde durağan bulunan seriler arasındaki nedensellik ilişkisi Nazlıoğlu vd., (2016) tarafından literatüre kazandırılan Fourier-Toda-Yamamoto Nedensellik testi ile araştırılmıştır.



Şekil 1: Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Ticaret Açığı

3.1. Fourier KPSS Birim Kök Testi

Becker vd., (2006) tarafından literatüre kazandırılan bu test, Kwiatkowski vd., (1992), tarafından önerilen KPSS tipi durağanlık testinin Fourier terimler eklenmiş halidir. Dolayısıyla Fourier KPSS testi yapısal değişimleri dikkate alan bir yapıda olmaktadır. Yani yapısal değişimleri açıklamada Fourier fonksiyonlar kullanılmakta ve diğer yapısal kırılmalı testlerdeki kukla değişkenler yerine geçmektedir. Fourier fonksiyonları eklemenin temel nedeni ani değişimleri değil de yavaş değişimleri dikkate alarak daha güçlü sonuçlar elde edebilmektir. Fourier KPSS testinde sıfır hipotez bilinen birim kök testlerinin aksine KPSS testindeki dibi durağanlığı iddia etmektedir. Bu test için Fourier fonksiyonlara genişletilmiş hali aşağıdaki gibi olmaktadır (Becker vd., 2006:382):

$$y_t = X_t' \beta + Z_t' \gamma + r_t + \varepsilon_t, r_t = r_{t-1} + u_t \quad (6)$$

Burada ε_t durağan hataları göstermekte ve u_t ise σ_u^2 varyanslı bağımsız özdeş dağılımlı hata sürecini temsil etmektedir. $Z_t = [\sin(2\pi kt/T), \cos(2\pi kt)]'$ şeklinde ifade edilmiştir. T örneklem boyutu k ise frekans sayısını göstermektedir. Becker vd. (2006), $\alpha(t)$ kırılmaların bilinmeyen sayısının ve bilinmeyen yapısının bir fonksiyonu olmak üzere tek frekans bileşeni kullanılarak oluşturulan modeli aşağıdaki gibi tanımlamışlardır:

$$\alpha(t) \cong Z_t' \gamma = \gamma_{1k} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_{2k} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (7)$$

(6) ve (7) numaralı eşitlikler düzenlendikten sonra aşağıdaki gibi yazılmaktadır:

$$y_t = \alpha_0 + \gamma_{1k} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_{2k} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (8)$$

$$y_t = \alpha_0 + \beta t + \gamma_{1k} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_{2k} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (9)$$

Test istatistiğini elde edebilmek için (8) veya (9) numaralı eşitlikler tahmin edilir ve sırasıyla $\tau_\mu(k)$ ve $\tau_\tau(k)$ şeklinde ifade edilir. Test istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$\tau_\mu(k) \text{ veya } \tau_\tau(k) = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T \tilde{S}_t(k)^2}{\hat{\sigma}^2} \quad (10)$$

Burada $\tilde{S}_t(k) = \sum_{j=1}^t \tilde{e}_j$ ve \tilde{e}_j (8) veya (9) numaralı eşitliklerden elde edilen hataları ifade etmektedir. Burada öncelikle eklenen trigonometrik terimlerin anlamlılığı sınanmaktadır ve F test istatistiği kullanılarak yapılmaktadır. k frekans sayısını göstermek üzere, Becker vd., (2006) katsayı anlamlılığı için F istatistiğini aşağıdaki gibi göstermişlerdir:

$$F_i(k) = \frac{(KKT_0 - KKT_1(k))/2}{KKT_1(k)/(T-q)}, i = \mu, \tau \quad (11)$$

q bağımsız değişken sayısını göstermek üzere, KKT_0 trigonometrik terimler olmadan elde edilen, $KKT_1(k)$ trigonometrik terimlerin olduğu regresyonun kalıntı kareler toplamıdır. F testinin geçerliliği yani trigonometrik terimlerin anlamlılık sınavasının sıfır hipotezi aşağıdaki gibidir:

$$H_0: \gamma_{1k} = \gamma_{2k} = 0$$

Dolayısıyla hesaplanan test istatistiği Becker vd., (2006) tarafından hesaplanan kritik değerlerden büyük ise eklenen trigonometrik terimler anlamlı olmaktadır.

3.2. Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

Toda & Yamamoto (1995) tarafından literatüre kazandırılan bu test, Vektör Otoregresif (VAR) modeline dayanmaktadır. Sims (1980) tarafından önerilen VAR yapısı, büyük ölçekli yapısal modellere bir alternatif olarak ileri sürülmüştür. VAR, yapısal modellerdeki ekonomi teorisinden kaynaklanan kısıtları ortadan kaldırmakta ve çok değişkenli analiz için kolaylık sağlamaktadır. Bu avantajından dolayı tek değişkenli modellere göre daha kullanışlı olduğu belirtilmektedir. VAR modeli, sistemde içsel olarak yer alan her bir değişkenin, hem kendisinin

hem de sistemde yer alan diğer değişkenlerin gecikmeli değerlerinin eşitliğini sağ tarafında yer aldığı bir eşitlikler sistemi olarak tanımlanır ve aşağıdaki gibi gösterilmektedir:

$$y_t = \alpha_0 + \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 y_{t-2} + \dots + \beta_{p+d} Y_{t-(p+d)} + \varepsilon_t \quad (12)$$

Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik test sınavında, seriler için sırasıyla d_{\max} ve (k) ile gösterilen en yüksek dereceden durağanlık mertebesi ve uygun gecikme uzunluğu elde edildikten sonra $(d_{\max} + k)$ seviyesinde VAR modeli elde edilmektedir. Model aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$Y_t = \bar{w} + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} X_{t-i} + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} Y_{t-i} + \sum_{j=m+1}^{d_{\max}} \delta_{1i} X_{t-i} + \sum_{j=m+1}^{d_{\max}} \theta_{1i} Y_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (13)$$

$$X_t = \bar{\vartheta} + \sum_{i=1}^k \alpha_{2i} X_{t-i} + \sum_{i=1}^k \beta_{2i} Y_{t-i} + \sum_{j=m+1}^{d_{\max}} \delta_{2i} X_{t-i} + \sum_{j=m+1}^{d_{\max}} \theta_{2i} Y_{t-i} + \varepsilon_{2t} \quad (14)$$

Değişkenler arasındaki nedensellik sınavı için kullanılan temel hipotez aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$H_0: \alpha_{1i} = 0$$

$$H_0: \alpha_{2i} = 0$$

Toda & Yamamoto (1995) sıfır hipotezin sınavını Wald test istatistiği yardımıyla gerçekleştirmişlerdir. Elde edilen test istatistik değeri kritik değerden daha büyük olduğu durumda nedenselliğin olmadığını ifade eden sıfır hipotez reddedilmektedir.

3.3. Fourier Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi

Nazlıoğlu vd., (2016) tarafından önerilen bu test bildik VAR modeline yapısal değişimleri dâhil etmişler ve sabit terim varsayımını genişletmişlerdir. Yani VAR modelindeki sabit terim yerine bağımlı değişkende meydana gelebilecek değişimleri yakalaması adına Fourier terimler eklenmektedir. (12) numaralı eşitlikteki sabit terim yerine (8) numaralı eşitlikteki gibi Fourier terimler eklenmektedir ve gösterimi aşağıdaki gibidir:

$$y_t = \alpha_0 + \gamma_{1k} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_{2k} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 y_{t-2} + \dots + \beta_{p+d} Y_{t-(p+d)} + \varepsilon_t \quad (15)$$

Burada k frekans sayısını göstermektedir. Bu eklenen terimler sayesinde kırılma zamanını, kırılma sayısını ve kırılma biçimini bilmeden, sinüs ve kosinüs dalgalar ile olası yapısal kırılmalar yakalanmaktadır. Nazlıoğlu vd., (2016) χ^2 dağılımı nedensellik testlerinde küçük örneklem özelliği bakımından güçsüz kaldığı için, Wald testinin yerine F test istatistiğinin kullanılmasını önermişlerdir. Uygun gecikme ve Fourier terimlerin frekans değeri belirlendikten sonra sınav gerçekleştirilir ve nedenselliğin olmadığını yönünde kurulan temel hipotez test edilir.

4. Ampirik Bulgular

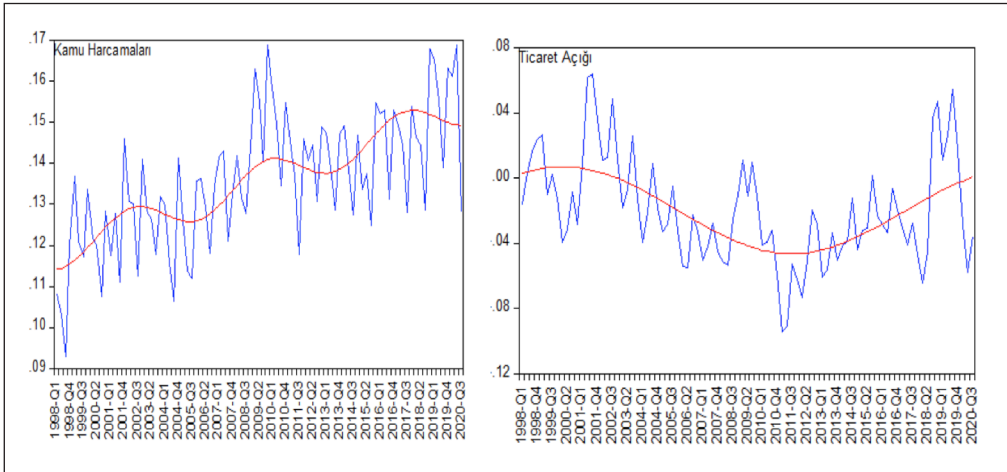
Türkiye ekonomisinde kamu harcamaları ile ticaret açığı arasındaki ilişkinin ortaya çıkarılması adına ele alınan bu çalışmada öncelikle iki serinin durağanlık sınavı araştırılmış ve düzey durağan bulunan seriler için Toda-Yamamoto ve Fourier temelli nedensellik testi uygulanmıştır. Gerçekleştirilen ekonometrik analizlere ilişkin bulgular aşağıdaki tablolarda sunulmaktadır:

Tablo 2: Fourier KPSS Birim Kök Test Sonuçları

Kamu Harcamaları		Ticaret Açığı					
Frekans	3	1					
Min KKT	0.0125	0.0635					
Fourier KPSS	0.1104	0.0274					
Bandwith	6	4					
F test İstatistiği	14.557***	17.3690***					
Kritik Değer		%1	%5	%10	%1	%5	%10
$\tau_{\tau}(k)$		0.2103	0.1423	0.1141	0.0716	0.0546	0.0471
Kritik Değer		%1	%5	%10	%1	%5	%10
$F_{\tau}(k)$		6.873	4.972	4.162	6.873	4.972	4.162

Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 2'den elde edilen bulgulara göre kamu harcaması değişkeni için uygun frekans değeri 3 bulunmuşken, ticaret açığı değişkeni için ise 1 bulunmuştur. F test istatistiği sonuçlarına göre modele dahil edilen trigonometrik fonksiyonların anlamlı olduğu görülmektedir. Fourier KPSS test istatistiklerine göre iki değişken için de temel hipotezin reddedilemediği yani serinin düzeyde durağan olduğu sonucuna varılmaktadır. Yani durağanlık test sonuçlarına göre iki serinin de I(0) olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Fourier yaklaşımı ile serinin zaman yolu grafiği Şekil 2'de sunulmuştur.

Şekil 2: Yapısal Değişimi Gösteren Zaman Yolu

Düzye de durağan bulunan seriler için yapılan nedensellik analiz sonuçları Tablo 3 ve Tablo 4'te sunulmaktadır. Kamu harcamasına ait fourier fonksiyonların 2001-Q2, 2009-Q2 ve 2018-Q2 dönemlerinde azalma trendine girmesi yaşanan ekonomik krizler sonrasında

kamu otoritesinin kamu harcamalarında azaltma eğilimine girdiğini göstermektedir. Öte yandan ekonomik büyüme ile ilişkili olduğu varsayılan ticaret açıkları ise nispeten daha yavaş konjonktürel dalgalanma hızına sahip olmakla beraber 2011-Q3 döneminden itibaren artış periyoduna girmiştir.

Tablo 3: Toda-Yamamoto Nedensellik Test Sonuçları

H_0	Gecikme Sayısı	Test İstatistiği	Asymp. Olasılık Değeri	Bootstrap Olasılık Değeri
$KH \leftrightarrow TA$	5	33.115	0.000***	0.000***
$TA \leftrightarrow KH$	5	41.991	0.000***	0.000***

Not:*** %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.1000 bootstrap simülasyonu ile analizler gerçekleştirilmiştir.

Tablo 4: Fourier Toda-Yamamoto Nedensellik Test Sonuçları

H_0	Gecikme Sayısı	Frekans	Test İstatistiği	Asymp. Olasılık Değeri	Bootstrap Olasılık Değeri
$KH \leftrightarrow TA$	5	3	22.628	0.000***	0.004***
$TA \leftrightarrow KH$	5	3	54.835	0.000***	0.000***

Not:*** %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir. 1000 bootstrap simülasyonu ile analizler gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3'ten ve Tablo 4'ten elde edilen bulgulara göre hem Toda-Yamamoto hem de Fourier Toda-Yamamoto testi neticesinde seriler arasında nedensellik ilişkisi olmadığını ifade eden temel hipotezin reddedileceğini göstermektedir. Dolayısıyla kamu harcamaları ve ticaret açığı serileri arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna varılmaktadır.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Cari hesap dengesi, bir ülkenin ihracatı ile mal, hizmet ve gelir ithalatı arasındaki farktır. Ayrıca, bir ülkenin milli geliri ile tüketim ve yatırıma yönelik yurt içi harcamaları arasındaki farkı da ölçer. Sanayileşmiş ülkelerdeki yurtiçi harcamaların önemli bir kısmı kamu tüketim harcamalarından oluşmaktadır. Kamu harcamaları iç piyasaya yönelik olduğu ölçüde ticaret hadleri iyileşir. Ancak, kamu harcamaları ithal mallara yoğunlaştığı ölçüde dış ticaret dengesi ve ticaret hadleri bozulur. Devlet alımları doğrudan üretimi arttırsa, bu aynı zamanda ticaret hadlerinde olumsuz bir harekete neden olma eğiliminde olacaktır. Bu nedenle, genel olarak, hükümet harcamalarındaki geçici bir yükselişi takiben, ticaret dengesi beklenen reel getiri artış oranlarını bozar ve ticaret hadleri etkisi belirsizleşir. Bu bakımdan, kamu harcamaları yurtiçi harcamaların bir payı olmakta ve dolayısıyla kamu harcamaları artarsa ticaret dengesi bozulur. Buna göre, genişletici bir maliye politikası neticesinde gelir politika kapsamında yapılan kamu harcamalarından daha fazla olursa ticaret dengesini iyileştirebilir.

Makroekonomik denge için iç ve dış dengelerin birlikte sağlanması gerektiği için maliye politikası yürütülürken sadece iç ekonomik denge değil dış ekonomik denge de dikkate alınması gerekmektedir. Dolayısıyla iç dengenin bir parçası olan bütçe açıkları ile dış dengenin

bir parçası olan cari açıkların ve bu iki açık arasındaki ilişkinin tespit edilmesi ekonomi politikalarının belirlenmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki büyük ve oldukça karmaşık sermaye piyasaları, hem kamu hem de özel yurtiçi ihtiyaçların finansmanı için gerekli fonların önemli bir bölümünü sağlamaktadır. Bu nedenle gelişmiş ülkeler için özel yatırım ve tasarrufların yapılandırılması, maliye politikasının etkisini dış dengeye aktarmadan absorbe etmektedir. Bu durumun birçok olumsuz sonucu bulunmaktadır. Bunlar birçok gelişmekte olan ülke için yerli sermaye piyasalarının eksikliğine, ödemeler dengesindeki değer kaybına, borç seviyesi ve vergilendirme sistemlerinin etkisizliğine, devasa kamu harcamaları gibi kronik bir takım sorunlara neden olmaktadır. Bu yüzden maliye politikası etkisini dış dengeye aktarmak zorunda kalır.

Çoğu gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde cari hesap dengesizliklerinin genişlemesi, politika yapıcılar için endişe vericidir. Büyüyen mali ve cari hesap dengesizliklerinin, makroekonomik dengesizliklerin nedeni olduğu ve uzun vadeli ekonomik ilerlemeye engel teşkil ettiği bilinmektedir. Bu nedenle, makroekonomik istikrar bakımından konu araştırmacıların dikkatini çekmektedir. Bu çalışma, kamu harcamaları ile ticaret açığı arasındaki nedensellik ilişkisi üzerine mevcut literatürü önemli ölçüde genişletmektedir. Bunun nedeni uygulamada Nazlıoğlu vd., (2016) tarafından önerilen Fourier Toda-Yamamoto nedensellik analizinin kullanılmış olmasıdır. Bu test aynı mertebeden durağanlık şartını dikkate almadan sinüs ve kösünüs dalgalarla olası yapısal kırılmaları ciddi boyutta yakalamasıdır. Ayrıca F istatistiğinin bootstrap dağılımını kullandıkları için küçük örneklem özelliklerinde bile güçlü olduğu ispatlanmıştır. Çalışmada elde edilen bulgular iktisadi literatürde yer alan sonuçlarla eş değer neticeler elde edildiğini göstermektedir. Türkiye için ticaret açığının kamu harcamalarından kaynaklandığını aralarındaki nedensellik ilişkisi ispatlamaktadır. Kamu harcamaları ile ticaret açığı serileri arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin bulunması bu durumun bir kanıtı niteliğindedir. Bu bulgular Kutlar & Şimşek (2002) ve Utkulu (2003) ile paralellik taşıdığını göstermektedir. Bu doğrultuda ticaret açığının kamu harcamalarından kaynaklandığını söylemek mümkündür. Literatüre benzer olarak sonuçların ortaya çıkması iktisadi olarak ne kadar kamu harcaması yapılırsa ticaret açığının artış gösterecek olması uygulama neticesinde tespit edilmiştir. Söz konusu karşılıklı ilişkini varlığı Neo-Keynesyen iktisadın Mundell-Fleming tezini baz alarak öne sürdüğü ikiz açıklar hipotezinin geçerli olduğunu işaret etmektedir. Tam tersi bir şekilde Ricardocu Denklik Hipotezinin geçerli olmadığı görülmektedir. Bütçe açığına monetarizasyonu ve borçlanmaya dayalı olarak uygulanan genişletici maliye politikası toplam talep artışını beraberinde getirmektedir. Yurtiçi tasarrufların kamu kesimi tarafından kullanılması tasarruf arz-talebini belirleyen faiz oranlarına yukarı yönlü bir ivme kazandıracaktır. Yükselen cari faiz oranları ülke içine doğru kısa vadeli sermayeyi harekete geçirerek reel döviz kurunda değerlenme yaratmaktadır. İhracatın negatif ve ithalatın pozitif etkilendiği bu durumda ticaret açıklarına yol açmaktadır (Corsetti & Müller, 2008; Boileau & Normandin, 2012). 1980 sonrası Türkiye ekonomisinde uygulanan ihracata dayalı büyüme ve 2000 sonrası verilen dış ticaret açıklarının temelinde konjonktürel bütçe politikasının göz ardı edildiği öne sürülebilir. Ampirik analiz periyodu boyunca yaşanan Kasım 2000, Şubat 2001, 2008 Küresel ekonomik krizlerin yarattığı genişlemeci makro iktisadi politikalar beraberinde dış ticaret dengesinde bozulmalara yol açtığı görülmektedir. Bu yeni normallerin kriz sonrası dönemlerde sterilize edilmesinin gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Kaynakça

- Adıgüzel, U. (2014). Türkiye’de kamu harcamaları dış ticaret açıkları üzerinde etkili mi?. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6(10), 39-55.
- Ağır, H. & Zabun, A. (2015). Türkiye için Ricardocu Denkliğin ekonometrik testi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(3), 7-27.
- Ahmed, S. (1987). Government spending, the balance of trade and the terms of trade in British history. *Journal of Monetary Economics*, 20(2), 195-220.
- Aksu, H. & Başar, S. (2009). Türkiye için ikiz açıklar hipotezinin tahmini: Bir sınır testi yaklaşımı. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 64(4), 1-14.
- Ay, A., Karaçor, Z., Mucuk, M. & Erdoğan, S.(2004). Bütçe açığı cari işlemler açığı arasındaki ilişki Türkiye örneği (1992-2003). *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12, 75-82.
- Ayhan, F. & Mangır, F. (2019). OECD ülkelerinde ikiz açık hipotezinin geçerliliği: Panel veri analizi. *Social Sciences*, 14(5), 2011-2026.
- Atılğan Yaşa, A. & Yüzbaşı Künc, G. (2020). Kamu harcamaları ve sosyoekonomik gelişmişlik düzeyleri bakımından illerin gruplandırılması: Türkiye üzerine bir uygulama. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 12(22), 276-297.
- Baharumshah, A. Z., Lau, E. & Khalid, A. M. (2006). Testing twin deficits hypothesis using VARs and variance decomposition. *Journal of the Asia Pacific economy*, 11(3), 331-354.
- Baigonushova, D. & Pirimbayev, C. (2016). Kırgızistan’da bütçe açığı ile dış ticaret açığı ilişkisi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(1), 64-85.
- Bayat, T., Taşar, İ., Kayhan, S. & Aççı, Y. (2017). Do government expenditures and trade deficits affect each other in the same way? Evidence from Turkey. *Ekonomski Vjesnik*, 30(1), 169.
- Becker, R., Enders, W. & Lee, J. (2006). A stationary test in the presence of an unknown number of smooth breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Berke, B. (2009). Avrupa parasal birliğinde kamu borç stoku ve enflasyon ilişkisi: Panel veri analizi. *Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi*, 9, 30-55.
- Boileau, M. & Normandin, M. (2012). Do tax cuts generate twin deficits? A multi-country analysis. *The Canadian Journal of Economics*, 45(4), 1667-1699.
- Bozoklu, S. & Yılcı, V. (2013). Energy consumption and economic growth for selected oecd countries: Further evidence from the granger causality test in the frequency domain. *Energy Policy*, 63, 877-881.
- Calderon, C., Chong, A. & Loayza, N. (2002). Determinants of current accounts deficit in developing countries. *World Bank Policy Research Working Paper*, WPS: 2398.
- Cavallo, M. (2005). Government consumption expenditures and the current account. *FRB of San Francisco Working Paper*, (2005-03).
- Chinn, M. D. & Prasad, E. S. (2000). Medium-term determinants of current accounts in industrial and developing countries: An empirical exploration. *Journal of International Economics*, 59, 47-76.
- Corsetti, G. & Müller, J. G. (2008). Twin deficits, openness and the business cycle. *Journal of the European Economic Association*, 6(2/3), 404-413.
- Çebi, C. & Çulha, A. A. (2014). The effects of government spending shocks on the real exchange rate and trade balance in Turkey. *Applied Economics*, 46(26), 3151-3162.
- Daly, V. & Siddiki, J. U. (2009). The twin deficits in oecd countries cointegration analysis with regime shifts. *Applied Economic Letters*, 16(11), 1155-1164.

- Elwell, C. K. (2008). The U.S. trade deficit: Causes, consequences and cures. CRS Report for Congress. Congressional Research Service.
- Enders, W. & Lee, B. S. (1990). Current account and budget deficits: Twins or distant cousins?. *The Review of Economics and Statistics*, 72(3), 373-381.
- Erdinç, Z. (2008). İkiz açıklar hipotezinin Türkiye’de 1950-2005 yılları arasında eşbütünlüşme analizi ve Granger nedensellik testi ile incelenmesi. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 8(1), 209-222.
- Feldstein, M. (1992). The budget and trade deficits aren’t really twins. NBER Working Paper, No: 3966, 1-11.
- Geweke, J. (1982). Measurement of linear dependence and feedback between multiple time series. *Journal of the American Statistical Association*, 77, 304-324.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Güriş, S. & Yılmaz, M. (2008). OECD ülkelerinde bütçe açıkları ve dış ticaret açıkları arasındaki ilişki: Panel veri ile nedensellik analizi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 25(2), 773-783.
- Hosoya, Y. (1991). The decomposition and measurement of the interdependence between second-order stationary process. *Probability Theory and Related Fields*, 88, 429-444.
- Kayhan, S., Adıgüzel, U. & Sökmen, F. Ş. (2016). Kamu harcamaları-dış ticaret açığı ilişkisi: Birbirlerini aynı yönde mi etkiler? Türkiye örneği. In ICPESS (International Congress on Politic, Economic and Social Studies), October, No. 1.
- Kayhan, S., Bayat, T. & Yüzbaşı, B. (2013). Government expenditure and trade deficits in Turkey: Time domain and frequency domain analyses. *Economic Modelling*, 35, 153-158.
- Kutlar, A. & Şimşek, M. (2002). Türkiye’deki bütçe açıklarının dış ticaret açıklarına etkileri: Ekonometrik bir yaklaşım: 1984(4)-2000(2). *D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi*, 16(1), 1-13.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P. C., Schmidt, P. & Shin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root?. *Journal of Econometrics*, 54(1-3), 159-178.
- Magazzino, C. (2012). Wagner’s law and augmented wagner’s law in EU-27-a time-series analysis on stationarity, cointegration and causality. *International Research Journal of Finance and Economics*, 89, 205-220.
- Monacelli, T. & Perotti, R. (2006). Fiscal policy, the trade balance, and the real exchange rate: Implications for international risk sharing. *Cepr Working Paper*, No. 1662.
- Nazlıoğlu, S., Gormus A. & Soytaş, U. (2016). Oil prices and real estate investment trusts (reits): Gradual-shift causality and volatility transmission analysis. *Energy Economics*. 1-28.
- Özpençe, A. İ. & Ergen, E. (2017). Kamu harcamaları ve dış ticaret açıkları ilişkisi: Türkiye örneği. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(4), 134-145.
- Piersanti, G. (2000). Current account dynamics and expected future budget deficits: Some international evidence. *Journal of International Money and Finance*, 9(2), 255- 271.
- Rauf, A. & Khan, A. Q. (2011). An empirical study to find the relationship between trade deficit and budget deficit in Pakistan. *Academic Research International*, 1(3), 36.
- Roubini, N. (1988). Current account and budget deficits in an intertemporal model of consumption and taxation smoothing. A solution to the” Feldstein-Horioka puzzle”? (No. w2773). National Bureau of Economic Research.
- Sims, C.A. (1980). Macroeconomics and reality. *Econometrica*, 1980: 1-48.

- Šulíková, V., Siničáková, M. & Horváth, D. (2014). Twin deficits in small open Baltic economies. *Panoeconomicus*, 61(2), 227-239.
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995) Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.
- Tunçsiper, B. & Sürekçi, D.(2011). Türkiye’de ikiz açıklar hipotezinin geçerliliğinin zaman serisi analizi. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 11(3), 103-120.
- Turan, T. & Karakaş, M. (2018). Asymmetries in twin deficit hypothesis: Evidence from CEE countries. *Ekonomický Casopis*, 66(6), 580-597.
- Utkulu, U. (2003). Türkiye’de bütçe açıkları ve dış ticaret açıkları gerçekten ikiz mi? Koentegrasyon ve nedensellik bulguları. *D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi*, 18(1), 45-61.
- Winner, L. E. (1993). The relationship of the current account balance and the budget balance. *The American Economist*, 37(2), 78-84.
- Zengin, A. (2000). İkiz açıklar hipotezi (Türkiye uygulaması). *Gazi Üniversitesi Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 11(39), 37-67.

EXTENDED SUMMARY

Research Questions & Purpose

In developed and developing countries, the most basic variable that determines the effect of the public on the economy is the size of public expenditures. With the effect of globalization, the gradual increase in the duties attributed to the state has led to an increase in public expenditures, and increasing expenditures have become very effective in determining the size of the state in the economy. There are various perspectives in the literature regarding the effects of budget imbalances that arise due to the increase in public expenditures on the current account balance. The classical economic view argued that the financing of public expenditures should be provided by taxes, generally balanced budget practices, and limited borrowing should be resorted to in obligatory cases where taxes are insufficient. David Ricardo, on the other hand, supports the generally accepted classical view on budget deficits but argues that the financing of budget deficits through borrowing will burden future generations with the increase in taxes in the future, and there is no relationship between the budget deficit and the current account balance. The Keynesian view, on the other hand, argued that budgetary instruments (taxes, expenditures, and borrowing) are highly influential on the economy. As a matter of fact, according to Keynesian theory, public sector budget deficits cause current account deficits. Turkey succeeded in reducing the budget deficit in the 2000s by maintaining the fiscal discipline within the scope of the “Transition to a Strong Economy Program”. However, despite the decrease in the budget deficit, the foreign trade deficit continued to increase in the said period. However, the number of public expenditures continued to increase. In the light of these data, it became necessary to examine whether public expenditures cause foreign trade deficit. Therefore, this study, it is aimed to reveal whether there is a relationship between public expenditures and foreign trade deficit for Turkey.

Literature Review

There are many studies in the literature examining the relationship between public expenditures and the trade deficit. However, there is no consensus on whether there is a causal relationship or the direction of causality. As a result of the tests, the results vary for the selected country or country groups. While some studies support the Keynesian approach, some studies support the validity of the Ricardian Equivalence Hypothesis. Kutlar and Şimşek (2002), Utkulu (2003), Özpençe and Ergen (2017) stated that the Keynesian approach is valid. Ahmed (1987), Daly and Siddiki (2009), Tunçsiper and Sürekçi (2011) found that the Ricardian Equivalence Hypothesis was valid, while Ağır and Zabun (2015) were not.

Methodology

In this study, it is aimed to reveal the relationship between public expenditures and trade deficit for Turkey. The analyzed series were obtained from the official database of the Central Bank of the Republic of Turkey. The government’s final consumption expenditures are used for public expenditures and the difference between exports and imports is used for the trade deficit. Quarterly data is used in the study and covers the period 1998Q1-2020Q3. The tests were carried out with Fourier-based tests. First of all, it was determined whether the series exhibited a unit root structure with the Fourier KPSS stationarity test. Then, the causality relationship

between the series found to be stationary at the level was investigated by Nazlıoğlu et al. (2016) was investigated with the Fourier-Toda-Yamamoto Causality test.

Results and Conclusions

The widening of current account imbalances in most developed or developing countries are a concern for policymakers. It is known that growing fiscal and current account imbalances are the cause of macroeconomic imbalances and hinder long-term economic progress. For this reason, the subject attracts the attention of researchers in terms of macroeconomic stability. This study significantly expands the existing literature on the causal relationship between public spending and the trade deficit. The reason for this is that the Fourier Toda-Yamamoto causality analysis proposed by Nazlıoğlu et al. (2016) was used in practice. This test is to catch the possible structural breaks with sine and cosine waves without considering the stationary condition of the same order. In addition, the F statistic has proven to be strong even for small sample features as they use the bootstrap distribution. The findings obtained in the study show that the results are equivalent to the results in the economic literature. The causality relationship between them proves that the trade deficit for Turkey stems from public expenditures. The fact that there is a bidirectional causality relationship between public expenditures and the trade deficit series is proof of this situation.

Araştırma Makalesi / Research Article

YATIRIMCI ODAKLI MARKA DENKLİĞİ ALGISI, YATIRIM YAPMA EĞİLİMİ VE FİNANSAL RİSK TOLERANSI İLİŞKİSİNDE BORSA İSTANBUL ÖRNEĞİ*

Prof. Dr. Gülpınar KELEMÇİ 

Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İstanbul, (gkelemci@marmara.edu.tr)

Arş. Gör. Gözde GÜSAN KÖSE 

Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İstanbul, (gozdegusan@gmail.com)

Dr. Öğr. Üyesi Meltem ULUSAN POLAT 

Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İstanbul, (meltem.ulusan@marmara.edu.tr)

ÖZET

Bu çalışmanın temel amacı, BİST çatısı altında pay senedi piyasasındaki yabancı bireysel yatırımcı (tüketici) odaklı algılanan marka denkliğinin yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisini, finansal risk toleransının aracılık rolünü de dikkate alarak analiz etmektir. Araştırma evrenini Türkiye dışında yaşayan, kazanç sağlamak amacıyla birikimlerini finans piyasalarında değerlendirme potansiyeli olan yabancı bireysel yatırımcılar oluşturmaktadır. Ağustos 2019-Kasım 2019 tarihleri arasında kolayda ve yargısal örnekleme yöntemi kullanılarak 263 anketle analiz gerçekleştirilmiştir. AMOS 21 programıyla; marka denkliği, finansal risk toleransı ve yatırım yapma niyeti ölçekleri için tek faktörlü doğrulayıcı faktör analizinin ardından Yapısal Eşitlik Modeli (SEM) ile hipotezler test edilmiştir. Çalışmanın ilk bulgusu, BİST'in potansiyel bireysel yabancı yatırımcı odaklı marka denkliğinin BİST'te yatırım yapma niyetini doğrudan etkilediği yönündedir. Bir diğer bulgu ise BİST'in potansiyel bireysel yabancı yatırımcı odaklı marka denkliğinin BİST'te yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisinde, bireysel finansal risk toleransının aracılık rolünün mevcut olduğudur. Bu bulgular, finansal ürünler temelinde doğru pazarlama ve satış stratejilerinin geliştirilmesiyle uluslararası arenada yaratılacak talebin Türkiye ekonomisi üzerindeki önemine işaret etmektedir. Ayrıca, BİST içerisindeki değişik pazarlarda işlem gören ürünlerin çeşitliliği ve bunların risk profili açısından doğru yatırımcı tipine pazarlanması, gerek marka denkliği gerekse yatırım yapma niyeti üzerinde olumlu bir etki yaratacaktır.

Anahtar Kelimeler: Marka Denkliği, Yatırım Yapma Niyeti, Finansal Risk Toleransı, Yapısal Eşitlik Modeli.

THE RELATIONSHIP BETWEEN INVESTOR-BASED BRAND EQUITY, INTENTION TO INVEST AND FINANCIAL RISK TOLERANCE BY CONSIDERING BORSA ISTANBUL

ABSTRACT

The main goal of this study is to analyze the impact of foreign individual investor (consumer) - based brand equity on the intention to invest in security exchanges by considering the mediating effect of financial risk tolerance. The universe of the research is foreign individual investors living abroad, having the potential to invest on financial markets. 263 surveys have been conducted between August 2019 –

* Bu çalışma Ekim 2019 yılında Bosna Hersek'te gerçekleştirilen "International Congress on Political, Economic and Management Sciences (ICPEMS)" Kongresi'nde sunulmuş ancak özet ya da tam metin olarak basılmamıştır.

November 2019 by using convenience and judgement sampling methods. Following the Confirmative Factor Analysis (CFA) by AMOS 21 program to test the validity of brand equity, financial risk tolerance and intention to invest scales, Structural Equity Model (SEM) has been used for hypotheses testing. The initial finding of the study is that, the foreign investor-based brand equity has a direct impact on the intention to invest in BIST. Furthermore, it is found that the financial risk tolerance has a mediating role between the relationship of investor-based brand equity and the intention to invest in BIST. These findings indicate the importance of creating international demand on Turkish economy by developing the exact marketing and sales strategies. Besides, range of products trading on different markets in BIST and marketing them to the exact investor types by determining their risk profiles would have a positive impact on both brand equity and the intention to invest.

Keywords: *Brand Equity, Intention to Invest, Financial Risk Tolerance, Structural Equity Model.*

1. Giriş

Ekonomiyi besleyen en değerli unsurlardan biri olan sermaye piyasasının önemi her geçen gün artmakta ve yatırımcılar açısından bir cazibe merkezi olarak gündeme gelmektedir. Piyasanın merkezinde yer alan menkul kıymet borsaları ise sundukları finansal ürünlerin çeşitliliği ve değişik risk eğilimine sahip yatırımcılara hitap etme özelliklerinden dolayı hem yurtiçi hem de yurtdışı sermaye akışında önemli bir rol üstlenmektedir. Türkiye açısından bakıldığında, Borsa İstanbul (BİST) ülke içindeki tek menkul kıymetler borsası olup 34 yıllık geçmişi ve yakaladığı hızlı ivmeyle pek çok farklı ürünün işlem gördüğü pazarları çatısı altında toplamayı başarmıştır. Marka kavramının insanlara kalite, güvenilirlik ve deneyim sunmayı vaat ettiği düşünüldüğünde BİST'in tüm bu özellikleri içinde barındırdığı görülmekte olup dinamik yapısı ve teknolojik altyapısıyla gerek yerli gerekse yabancı yatırımcılara hitap edecek finansal bir ürün olarak pazarlanmayı hak ettiği kanaatine varılacaktır.

Finansal ürünler incelendiğinde, pazarlama stratejisi açısından yaşanan başarısızlıkların temelinde markalaşma süreçlerindeki hatalı yönetim göze çarpmaktadır. Örneğin Nasdaq markalaşma ve özgün içerik yönetimine önem vererek başarılı bir pazarlama stratejisini hayata geçirip yaşadığı sorunların üstesinden gelmiştir (Skule, 2016). Bu bağlamda markalaşma, birçok sektörde olduğu gibi finansal piyasalar açısından da önem arz eden ve dikkatlice yönetilmesi gereken bir süreçtir. BİST'in, özellikle uluslararası piyasalarda markalaşması sadece yatırım yapma niyeti kapsamında sermaye çekmek açısından değil; ülkemiz imajının güçlenmesi açısından da büyük bir katma değer yaratacaktır.

Marka farkındalığı, marka sadakati, marka çağrışımı, algılanan kalite ve diğer tescilli marka varlıkları boyutlarından oluşan marka denkliği, gelecekteki kazanç akışlarını oluşturmada kilit bir kavram olarak görülmektedir (Aaker, 1991:26). Markalaşma süreci yönetilirken, tüketiciler açısından markanın ne anlam ifade ettiğiyle ilişkili olan "tüketici odaklı marka denkliği" kavramının önemi özellikle BİST gibi finansal piyasalarda yer alan markalar için de değerlidir.

Yatırımcının belirsizlik altında yatırım kararını verirken sadece finansal ve ekonomik göstergeleri dikkate alarak değil; bununla birlikte kendi iç dünyaları, tecrübe ve sezgilerinden de etkilendiği "Davranışsal Karar Verme Teorisi" ne dayanan "Davranışsal Finans Kuramı" bakış açısı kapsamında açıklanmaktadır (Aydın & Ağan, 2016:96). İşte tam bu noktada yatırımcıların

kendi iç dünyalarındaki algılarıyla oluşan, tecrübe ve sezgilerle desteklenen bir kavram olarak tüketici odaklı marka denkliğinin, finansal piyasalar açısından önemi ortaya çıkmaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı, BİST çatısı altında pay senedi piyasasındaki yabancı bireysel yatırımcı (tüketici) odaklı algılanan marka denkliğinin yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisini finansal risk toleransının aracılık rolünü de dikkate alarak analiz etmektir. Çalışmanın yabancı bireysel yatırımcı özeline odaklanmış olmasının ardındaki motivasyonu, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) 2021 yılı Şubat raporu verileri ortaya koymaktadır. Rapora göre, son iki yılda pay senedi piyasasında oransal olarak toplam yabancı yatırımcıdaki düşüşe rağmen bireysel yabancı yatırımcı adet bazında, özellikle 2020’de, yaklaşık %40 oranında artış göstermiştir. Belirli açılardan “gürültü tacirleri” olarak ifade edilen bu yatırımcı profilini BİST gibi oynak ve spekülatif getiriye açık bir piyasada irdelemek ve söz konusu yatırımcı profilinin bu alandaki artı/eksi yönleriyle ele alınabileceği gelecek araştırmalara ışık tutmak bu çalışma için kayda değer bulunmuştur.

Menkul kıymet borsalarının markalaşması özelinde finansal ürün ve hizmetleri öne çıkaran bu çalışma, finans ve pazarlama odaklı inter-disipliner bir bakış açısını beraberinde getirmektedir. Bunun yanı sıra, çalışmada, davranışsal finansın belkemiği olan Beklenti Teorisi’nin pazarlama bakış açısıyla da ele alınması literatüre katkı sağlamaktadır. Özellikle yabancı yatırımcılara yönelik BİST ve finansal ürün temelli markalaşma ve iletişim stratejisi geliştirme perspektifinden de gelecek çalışmalar açısından bir kazanım sağlamaktadır. Konu kapsamında gerçekleştirilmiş iki araştırmadan farklı olarak (Çal & Lambkin, 2017a; Çal & Lambkin, 2017b) bu çalışmada, farklı milletlerden değişik meslek gruplarını temsil eden örneklerin analiziyle yabancı bireysel yatırımcının BİST üzerinden Türkiye ekonomisine yönelik olası sıcak para akışına dair bir ipucu verilmektedir. Tüm bunlar bir arada değerlendirildiğinde çalışma kapsamında, bu alanda akademik yazında var olan açığı belli ölçüde kapatmaya yönelik öncü adımların atılması hedeflenmektedir.

Çalışma, beş ana başlıktan oluşmaktadır. Teorik çerçevenin anlatıldığı ikinci bölümde disiplinler arası perspektiften davranışsal karar verme, davranışsal finans çerçevesinde marka kavramı, yatırımcı (tüketici) odaklı marka denkliği, menkul kıymet borsalarının markalaşması ve bireysel risk algısı kavramlarına yer verilmiştir. Üçüncü bölümde, araştırma modelinin değişkenleri tanımlanarak geliştirilen hipotezlerle ilgili literatür taramasına yer verilmiştir. Dördüncü bölüm saha çalışması ve bulguları içermektedir. Beşinci bölüm bulguların tartışılarak gelecek çalışmalara ve alandaki uygulamacılara dair önerilerin geliştirildiği sonuç bölümüdür.

2. Teorik Çerçeve

2.1. Pazarlama ve Finans Disiplinlerinde Ortak Bakış Açısıyla Davranışsallık Yaklaşımı ve Davranışsal Ekonomi Anlayışı

Kişilerin şahsi çıkarlarını en iyiye ulaştıracak şekilde hareket ettiklerini varsaymak, geleneksel ekonomi anlayışı perspektifiyle yatırımcılar için finans alanında birbirinden farklı önemli teorilerin geliştirilmesine olanak tanımıştır (Aydın & Ağan, 2016:96). Ancak bireylerin karar verirken her zaman “en iyi”yi aramadıkları, bazen sadece “iyi” ile de yetinebildikleri görülmüştür (Duman Kurt & Tanyeri, 2013:21). Bu bakış açısı, geleneksel ekonominin rasyonellik kavramına eleştiri olarak “davranışsal ekonomi” yaklaşımının ortaya çıkmasına

neden olmuştur (Laibson & Zeckhauser, 1998:19). Davranışsal ekonomi kapsamında kişilerin her zaman rasyonel davranmasının olanaksız olduğu ve bazı durumlarda insanların irrasyonel kararlar da verebildiği savunulmaktadır. Rasyonellikten uzaklaşma sürecinde önyargılar, inançlar, sezgiler, zevkler vb. çeşitli bilişsel ve duygusal değişkenlerin etkili olduğu görülmüştür. Bunun sonucunda ekonomi-finance literatüründe, psikoloji ve sosyoloji biliminin karar alma süreçleriyle ilgili teori ve bulgularından yola çıkılarak davranışsal ekonomi yeni bir araştırma alanı olarak tanımlanmıştır (Aytemur vd., 2020:67).

Davranışsal ekonomi, temelde insanların bazen neden mantıksız kararlar aldığını ve davranışlarının neden geleneksel ekonomik modellerin tahminleriyle uyuşmadığını keşfetmek için farklı etkenler üzerine odaklanmaktadır (Ceylan, 2019). Örneğin davranışsal yaklaşım kapsamında yapılan çalışmada; New York Borsası'nın (NYSE) güneşli günlerde yüzde 50'nin üzerinde bir olasılıkla artışla kapandığı saptanmış ve bu sonuç, yatırımcıların güneşli günlerde daha umutlu oldukları ve bu nedenle alım yapma eğilimlerinin yüksek olmasına bağlanmıştır (Ceylan, 2018).

Davranışsallık yaklaşımı insan faktörünün kararlara dâhil olduğu her konuda kendine bir çalışma alanı yaratabilmektedir. Bununla birlikte yaklaşım, insan davranışlarını belli başlı varsayımlar altında kısıtlamak kaydıyla modeller geliştiren, özellikle sosyal bilimler olmak üzere bilimin her alanına eleştirel bir bakış açısı getirebilmektedir (Aytemur vd., 2020:67). Bu bağlamda yapılan araştırmalar, davranışsal ekonominin alt konuları olarak davranışsal yönetim (Ho vd., 2015; Critofaro, 2017; Savaşkan, 2020), davranışsal finans (Ramiah vd., 2015; Shefrin, 2009; Ritter, 2003; Stattman, 1999; Thaler, 1999), davranışsal pazarlama ve özellikli konu olarak davranışsal fiyat (Hardie vd., 1993; DiClemente & Hantula, 2003; Duman, 2011; Duman Kurt & Tanyeri, 2013; Atılğan, 2015) başlıklarına işaret etmektedir. Söz konusu anlayışın geniş kitlelere ulaşmasında kuşkusuz Daniel Kahneman (2002) ve Richard Thaler'in (2017) almış oldukları Nobel Ekonomi ödülleri etkili olmuştur.

Davranışsal ekonomi bakış açısı ekonomi ve pazarlamanın birbirleriyle ilişkilendirilmesine olanak tanımıştır (Erdoğan & Çiftçi, 2015:9). Post modern toplumun ürünü olan davranışsal ekonomi çerçevesinde; tüketici davranışını etkileyen irrasyonel faktörler insan çevresinden, hislerden, duygulardan ve diğer kaynaklardan elde edilmektedir (Pospisil, 2010). Bilindiği gibi tüketiciler günümüzde, bir ürün ya da hizmeti yalnızca fonksiyonel açıdan ihtiyacını karşılamak amacıyla satın almamaktadır. Fonksiyonel fayda yanında ve hatta bazen sadece hedonik faydalara bağlı olarak satın alma kararı verilebilmektedir (Çakır & Yıldız, 2019:1080). Bu nedenle ekonomik bir eylem olarak adlandırılan "satın alma" davranışını anlamak psikoloji ve ekonominin iş birliğiyle daha kolay ve doğru çözümlenebilir bir hale gelmiştir (Ceylan, 2018:130). Tüketici davranışlarının açıklanmasıyla ilgili alanlar arasında bulunan marka bağlılığı, marka ilgilenimi, algı, tutum gibi kavramlar davranışsal temelli olduğundan; aslında pazarlama altında incelenecek her konunun davranışsal ekonomiyle ilişkilendirilmesi mümkündür (Aytemur vd., 2020:74). Aytemur vd. (2020) özellikle fiyatlandırma ve fiyat araştırmalarında tüketici davranışları açıklanırken davranışsal ekonomi yaklaşımının pazarlama alanına ışık tuttuğunu vurgulamaktadır (Aytemur vd., 2020:75).

Belirsizlik ve risk altında karar verme durumlarında da bireylerin irrasyonel kararlar verebileceğini belirten (Kahneman & Tversky, 1979) Beklenti Teorisi ile finans literatürüne giriş yapan davranışsal finans, menkul kıymetler üzerinde bireysel yatırımcı davranışlarını

nelerin şekillendirdiğini, bireysel yatırımcı düşüncelerinin arkasında yatan faktörlerin neler olduğunu, yatırım kararlarını alırken hangi tür bilgilerin dikkate alındığını inceleyip bireylerin yatırım kararlarında davranışsal öğelerin ön planda olduğunu öne sürmektedir (Tufan & Sarıççek, 2013:163).

Davranışsal finans alanının gelişmesine büyük ölçüde katkıda bulunan Tversky & Kahneman (1974)'nın yaptıkları araştırmalar sonucunda, belirsizlikle karşılaşıldığında önyargı ve hevristik diye tabir edilen “yanlı davranışların” ortaya çıktığı belirtilmektedirler. Bir diğer ifadeyle, şeffaf olmayan durumlarla karşılaştıklarında bireyler, irrasyonel davranabilmekte ve klasik finans anlayışının aksine, olasılık hesaplamalarına dayalı servet maksimizasyonundan çok, kâr ve zarar odaklı karar verme eğilimine girmektedirler. Shleifer & Summers (1990) bu eğilimin irrasyonel davranan “gürültü tacirleri” olarak nitelendirilen yatırımcılar ve inişli-çıkışlı bir piyasa yapısının varlığı nedeniyle, gelişmekte olan piyasalarda kolaylıkla tespit edilebileceğini ifade etmektedir. Statman vd. (2008) ise, çalışmaları sonucunda, pek çok ürün gibi hisse senetlerinin de yatırımcılar üzerinde bir etkisinin olduğunu ve detaylı olarak finansal analizleri incelemek yerine sadece şirket ismini duymanın yatırımcı üzerinde olumlu ya da olumsuz bir etki yarattığını belirtmektedir. Bunun yanında, hevristik ve önyargılı yatırım davranışının doğal bir sonucu olarak, yatırımcıların karmaşık durumlarda zihinsel kısa yollara başvurdukları gözlemlenmiştir. Örneğin, bir firmanın iyi olarak biliniyor olması onun aynı zamanda iyi bir yatırım alternatifi olduğu algısı zihinsel kısa yol nedeniyle gelişmektedir (Aydın & Ağan, 2016:99).

Davranışsal finans alanı Pompian'nın (2006) çalışmasında makro ve mikro bakış açısıyla ele alınmıştır. Mikro davranışsal alan; bireysel yatırımcı perspektifinden olaya bakarak, yatırımcıların klasik iktisat yaklaşımında dikkate alınan rasyonel faktörlerden farklı olarak davranış ve önyargılarını incelemektedir. Makro alan ise davranışsal finans modellerini, etkin piyasa hipotezlerindeki anomalileri tespit etmek suretiyle açıklamaya çalışmaktadır (Aytimur vd., 2020:73). Bu noktada bu çalışma dâhilinde disiplinler arası bakış açısıyla ele alınan konunun davranışsal finans perspektifinde mikro alanda kaldığı belirtilmelidir.

2.2. Davranışsal Finans ve Pazarlama Çerçevesinde Marka Kavramı

Pazarlama faaliyetlerinin finansal etkisi, yıllar içinde araştırmacıların dikkatini çekmiştir. Entelektüel sermaye kavramının öneminin kabul edilmesiyle, onun bir unsuru olarak markalaşma faaliyetleri ve etkileri sadece pazarlama yöneticilerini değil, aynı zamanda finans yöneticilerini de ilgilendiren bir konu haline gelmiştir (Bank vd., 2020:64).

Bir üreticinin ürün ya da hizmetini isim, sembol ve işaretlerle rakiplerinden ayırtırmaya yarayan bir araç olarak uzun yıllardır kullanılan marka kavramı (Bilsen Engin, 2016:278), ana paydaş katılımcılara soyut boyutta artı değer sağlayan bir varlık olarak da ele alınmaktadır (Farquhar, 1989). Bir paydaş sıfatıyla tüketici tarafından algılanan bu soyut değerler, tüketici tercihlerini etkilemekte ve memnuniyet seviyelerini pekiştirerek daha güçlü bir sadakati beraberinde getirmektedir (Bilsen Engin, 2016:280). Bu bağlamda markalaşma süreci; değer yaratma ve talebi artırma açısından en önemli bileşenlerden biri olarak tüketicilerin zihninde olumlu bir yer edinebilmek için tüketicilere kendi imajlarını yansıtmalarına izin verecek sembolik araçlar olarak hizmet edebilmektedir (Aydın & Ulengin, 2015; Christodoulides & de Chernatony, 2010). Pazarlama perspektifinden işletmelere; tüketici davranışının rasyonel

ve duygusal faydalarını (Jacobsen, 2009) dikkate alarak yüksek düzeyde bir marka algısı geliştirmeyi hedefleyen stratejilere yönelilmesi gerekliliği önerilmektedir.

Davranışsal finansa göre duygu ve ruh halleri, yatırım çerçevesinde insan davranışlarını etkilemektedir. Dolayısıyla insanlar karar verme sürecinde sistematik hatalar yapabilmekte ve rasyonel davranış kalıplarından sapmalar gösterebilmektedir (Zaleskiewicz, 2006). Burada finans bakış açısıyla marka ve marka algısı açısından dikkat edilmesi gereken; irrasyonel yatırımcıların sıklıkla başvurdukları yanlı davranış kalıplarının yeni gelen bir bilginin analizini zorlaştırıp yatırım kararlarında da tutarsız sonuçlara ulaşılmasına neden olabilmesi durumudur (Nofsinger, 2001).

Markalaşmanın süreç içerisinde işletmeye de değer katması beklenmektedir. Güçlü markaların tüketici algısında yüksek marka denkliği yaratması nedeniyle tüketiciler bu markalara yüksek bir bedel ödemeyi kabul ederler ve böylece işletmelere rakiplerinden daha fazla satış yapma imkânı tanımış olurlar. Şenol vd. (2019) çalışmalarında, markanın etkin yönetiminin kurumsal başarıda önemli bir faktör olduğunu belirtip güçlü markalar yaratmanın uzun vadede firmaların kurumsal değerine olumlu katkı sağlayacağını ve buna bağlı olarak yerel, ulusal, bölgesel veya uluslararası pazarda rekabetçi bir pozisyona ulaşılmasında önemli katkılar sağlayacağını vurgulamışlardır. Hatch & Schultz (2003) ise kurumsal marka algısının, dış paydaşlarda işletmeye yatırım yapma karar ve davranışını etkileyen bir faktör olduğunu vurgulamıştır (Aspara & Tikkanen, 2011:1447).

Finans ya da pazarlama gibi farklı disiplinler de olsa davranışsal çerçeveden bakılarak markalaşma kavramı incelendiğinde; kazanç ve kayıpların zihinsel kodlamasının yanı sıra prestij, yüksek derecede tanınırlık, reklam harcamaları, yüksek tatmin, müşteri sadakati ve güçlü kurumsal itibar gibi marka algısı unsurlarının bir arada değerlendirilmesi (Çal & Lambkin, 2017a) ve böylelikle yatırımcının karar verme sürecinin daha doğru anlaşılabilmesi ön plana çıkmaktadır.

2.3. Marka Denkliği Kavramı

Aaker (1991) ve Aaker (1996) tarafından öne sürülen marka denkliğinin işletmeler için finansal faydalar yarattığı fikri, Aaker & Jacobson (1994)'un marka denkliğiyle hisse senedi getirileri arasındaki pozitif yönlü güçlü ilişkiyi ortaya koymasıyla pekiştirilmiştir. Daha sonra alanda ilişkiyi inceleyen birçok çalışma gerçekleştirilmiş ve ilk bulgular desteklenmiştir (Madden vd., 2006; Fehle vd., 2008). Özünde bir katma değer olan, işletme ve tüketiciler için fayda yaratan marka denkliği kavramı, 1980'li yıllarda ortaya çıkmış, farklı alanlarda pek çok uzman ve akademisyenin odak noktası olmuştur (Aaker, 1996; Keller, 1993). Aaker (1991), marka denkliğini, “bir markayla, markanın adıyla, simgesiyle bağlantılı olan bir mal ya da hizmetin bir firmaya veya firmanın müşterilerine sağladığı değeri arttıran ya da azaltan varlıklar ve yükümlülükler bütünü” olarak tanımlamaktadır (Ulusan Polat vd., 2019). Önceleri marka denkliği sadece pazarlama bakış açısıyla ilgilenen bir kavramken bugün; muhasebe-finans açısından şirketin kaynaklarını ve mali yapısını etkileyen bir değer olarak şirketler için önemli bir gösterge haline gelmiştir (Bank vd., 2020:66).

Literatürde marka denkliği yaklaşımları finansal yönelimli modeller ve davranış yönelimli modeller olmak üzere iki farklı grupta toplanabilmektedir (Chatzipanagiotou vd.,

2019). 1980’lerde ortaya çıkan ilk model dalgası finansal olarak isimlendirilmiş ve markalara parasal bir değer verilmesine yardımcı olmuştur. Somut maddi değer olarak markaların incelenmesi anlayışı, giderek yaygınlaşan firma satın alma ve birleşmelerdeki kaldıraç arttırılması için bir gereklilik haline dönüşmüştür. Finansal marka denkliği kapsamında markaya parasal bir değer verilmesi sebebiyle literatürde ayrıca “marka değeri” olarak da adlandırılmaktadır (Zimmermann, 2001).

Marka denkliğinin tüketici perspektifinden tanımlanması sonucu ortaya çıkan “tüketici odaklı marka denkliği” kavramında ise tüketicinin zihnindeki soyut değişkenler doğrultusunda markayı algılama biçimi psikolojik açıdan ele alınmaktadır. Finansal perspektifte olduğu gibi tüketici odaklı marka denkliğinin değerlendirilmesinde de farklı modeller geliştirilmiştir. Aaker (1991)’in modeli bunların içerisinde en fazla alıntılanan ve istatistiki olarak test edilen modeldir (Tong & Hawley, 2009). Aaker (1991) tüketici marka denkliğini oluşturan beş boyutu; algılanan kalite, marka sadakati, marka bilinirliği, marka çağrışımları ve diğer tescilli marka varlıkları olarak tanımlamaktadır. Tüketici odaklı marka denkliği ölçümleri markalı ürünler için yalnızca tüketici değerlendirmelerine odaklanırken finansal odaklı ölçümler sadece işletmelerin finansal tablolarından, piyasa değerinden veya borsadan alınan finansal göstergelere bağlıdır (Bank vd., 2020:68). Silverman vd. (1999) konu kapsamındaki çalışmalarında finansal odaklı marka denkliğiyle tüketici odaklı marka denkliği arasındaki ilişkiyi belirleyip işletmelerin pazarlama çabalarının finansal piyasaya yansımalarını göstermişlerdir (Bank vd., 2020:67).

Tüketici odaklı marka denkliği yaklaşımı, finansal odaklı yaklaşıma kıyasla, tüketici davranışıyla ilgilenen çalışmalar için daha uygun olmakla birlikte; zaman içinde “çalışan odaklı marka denkliği” (King & Grace, 2005), “ünlülerin marka denkliği” (Altuna Korkut & Arslan, 2014; Kelemci & Gusan, 2017) ve “yatırımcı odaklı marka denkliği” (Uluslan Polat vd., 2019; Çal & Lambkin, 2017b; Jacobsen, 2009) olmak üzere farklı bakış açılarıyla geliştirilmiştir. Belirli bir marka için pozitif marka denkliği algısının, markaya yönelik satın alma niyetini arttırması ve aynı zamanda rakip ürün veya marka arama olasılığını negatif yönde etkilemesi, bu farklı perspektiflerin ortak noktasını oluşturmaktadır (Cobb- Walgren vd., 1995; Netemeyer vd., 2004). Benzer şekilde bir borsaya ait marka denkliği, yatırım markalarına diğerlerinden daha yüksek seçilme şansı sunmaktadır (Çal & Lambkin, 2017b). BİST’e yatırım yapma niyeti üzerinde etkili olan marka denkliğinin yatırımcılar perspektifinden incelenmesini amaçlayan bu çalışmada da tüketici odaklı marka denkliği temel alınmıştır.

2.4. Marka Denkliği Kavramının Menkul Kıymet Borsaları İçin Önemi ve Menkul Kıymet Borsalarının Markalaşması

Marka farkındalığı, marka çağrışımları, markanın algılanan kalitesi, markaya karşı tutum ve sadakat meydana getirme yoluyla yaratılan marka denkliği, söz konusu markaya pazar değerinin yanı sıra markanın halka arzının gerçekleştirilmesi sürecine de dayanak teşkil etmektedir. Bir şirketin ihraç ettiği menkul değerlerin talep görmesi için o şirket markasının çok güçlü bir denkliğinin olması gerekmektedir (Babür Tosun, 2017). Güçlü marka denkliğinin sağlayacağı itibar, menkul değerlere talep yaratarak piyasa değerini maksimize edebilmektedir. Ayrıca marka denkliği yüksek olan şirket markalarının halka arzı durumunda, hisse senetleri yüksek fiyatlarla borsada işlem görebilmektedir (Hanrahan, 1998). Başgöze vd. (2016:1254) markalarına sürekli yatırım yapan şirketlerin ortalama %30 getiri, azalan marka değerine

sahip firmaların ise %10 kayıp yaşadıklarını belirtmektedir. Yazarlara göre, marka denkliğinin hisse senedi fiyatları üzerinde olumlu bir etkiye sahip olması, bir şirket için somut sonuçlar yaratabileceğinin göstergesidir. Bu bağlamda marka denkliğinin olumlu getiri sağladığının kanıtlanmış olması, şirketlerin bu bilgileri bilançolarında ifşa etmeleri halinde yatırımcıların daha fazla kazanacağını da göstermektedir (Hinestroza, 2017:8). Markaların, finansal ürün olarak nitelenebilecek menkul kıymetlerine kredibilite sağlayarak değer yükseltmeye çalışabilmeleri için ilgili hedef kitleyle iletişim kurmaları gerekmektedir. Bu noktada markaların, finansal ürünlerine değer yüklemenin yanı sıra olumlu marka denkliği yaratmalarının, markaların sürekliliği için zorunlu olduğu söylenebilir (Babür Tosun, 2017:259).

Ülkelerin menkul kıymet borsalarının markalaşması bağlamında bakıldığında, genelde finansal marka denkliğine, diğer bir ifadeyle marka değerine ilişkin çalışma yapan birçok değerlendirme firmasının sonuçları görülmektedir. Dünyanın önde gelen bağımsız marka değerlendirme ve strateji danışmanlığı Brand Finance'in 2018 yılı raporuna göre, Chicago Ticaret Borsası (Chicago Mercantile Exchange - CME) marka değeri %1'lik düşüşle 1,3 milyar ABD dolarına gerilese de dünyanın en değerli borsa markası olarak tanımlanmıştır. Aynı rapora göre küresel varlık borsalarında en değerli ikinci borsa markası New York Borsası'dır (NYSE). NYSE marka değeri de %10'luk bir düşüşle 1,1 milyar ABD dolarına gerilemiştir. Buna rağmen NYSE, marka gücü derecesi en yüksek borsa markası olmaya devam etmektedir. Genelde monopol konumda olan bu tür borsaların, ülkelerin gerek ekonomik gerekse siyasi konjonktürlerinden bağımsız düşünülmesi mümkün değildir. Ayrıca, borsaların içerisinde yer alan hisseleri işlem görmekte olan şirketler ve bunlar hakkında çıkan haberler de o borsaların yatırımcı üzerinde yaratacağı marka algısında etkili olacaktır. Bu açıdan bakıldığında; borsaları, ticari malların dağıtımıcısı ya da perakendecisi konumundaki şirketlere benzeten çalışmalar mevcuttur (Schumann vd., 2014; Swoboda vd., 2013).

2.5. Davranışsal Finans Çerçevesinde Bireysel Risk Algısı

Pazarlama literatürü açısından marka değeri ve denkliği, tüketicilerin algıladığı riski azaltmaktadır. Özellikle markanın kalitesinin yüksek algılanışının tüketiciler için daha düşük bir risk algısı yarattığı bilinmektedir. Buna bağlı olarak güçlü marka değerine sahip bir şirketin, piyasadaki dalgalanmalara karşı korunabileceği ve böylelikle sistematik riskin daha düşük olabileceğini düşünmek mümkündür. Bu konuda Madden vd. (2006) tarafından gerçekleştirilen araştırmada, güçlü markaların daha düşük risk algısına bağlı olarak daha yüksek getiri sağlayıp hissedarlar için değer yarattığı ortaya konmuştur.

Hisse senedi yatırımları açısından konuya daha yakından bakıldığında, "Beklenen Fayda Teorisi"ne (Bernoulli, 1954) göre, bu menkul kıymetler, yüksek bir risk karşılığında yüksek getiri vaat ederler. Oysaki "Beklenti Teorisi"nin (Kahneman & Tversky, 1979) değer fonksiyonu kazançlar için içbükey, zararlar için ise dışbükeydir. Bu olgu; kazanç durumunda riskten kaçınma, zararda ise risk almayı öngörmektedir. Zarar durumunda risk almak, özellikle zarar olasılığı yüksekse güçlü bir etkidir (Kahneman & Tversky, 1984). Bu durum, Pişmanlık Teorisi'ndeki (Loomes & Sugden, 1982) yansıtma önyargısıyla da örtüşmektedir. Teoriye göre, bireyler yanlış seçimler yaptıklarında pişmanlık duyarlar ve bu pişmanlık hissini azaltma eğilimine girerler (pişmanlıktan kaçınma davranışı). Klasik finans anlayışına rağmen bireysel yatırımcıların pek çoğunun, piyasanın gelecek fiyat hareketlerinin tahmininin mümkün

olmamasına bağlı olarak risk altında getiriye belirsizlik olarak görmesi ve riskten kaçınma davranışı göstermesi olası bir durumdur (Keller & Siegrist, 2006).

Kazanç ve kayıplarla ilişkilendirilen finansal risk toleransı, bir yatırımcının finansal kararlarla ilgili kaldırabileceği maksimum belirsizliktir (Grable, 2000). Finansal risk toleransının, yatırımcıların belirledikleri optimal portföy kompozisyonları üzerindeki etkisinin büyük olduğu bilinmektedir. Bu noktada belirtmek gerekir ki optimal portföy kompozisyonları oluşturma sürecinde danışmanlık hizmeti veren profesyonel şirketlerden destek alan yatırımcılarda finansal risk toleranslarının, danışmanlık almayanlara göre daha yüksek olduğu ortaya konmuştur (Grable & Joo, 2001). Ayrıca Nguyen vd. (2016), yatırımcılara verilen profesyonel tavsiyelerle yatırım kararları arasındaki ilişkiyi incelemiş ve pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Aynı çalışmaya göre yatırımcı güveni ve hizmet süresinin de yatırımcının finansal bilgisi ve risk toleransı ile ilişkili olduğu görülmüştür. Bu çalışmalardan da hareketle, finans profesyonelleri açısından yatırımcıların finansal risk toleranslarının belirlenmesi son derece önemlidir. Dijital dönüşümün kaçınılmaz olduğu rekabetçi bir dünyada yapay zekâya dayalı robo-danışmanlık hizmetleri, müşterinin risk profiline en uygun portföy kombinasyonunu oluşturmada etkin olmaktadır (Sarıbiyık, 2019).

Finansal risk algısını, bireysel risk toleransı ve risk alma davranışını cinsiyet, yaş, medeni durum, gelir, meslek ve eğitim düzeyi gibi demografik değişkenler perspektifinden inceleyen uluslararası çalışma sonuçlarına göre tüm bu kavramlara ilişkin demografik değişkenler temelinde farklılıklar olduğu tespit edilmiştir (Barber & Odean, 2001; Kannadhasan, 2015). Ulusal literatürde de benzer amaçla cinsiyet, meslek sahibi olmak, kişisel gelir düzeyi ve servet gibi demografik değişkenler çerçevesinde gerçekleştirilen araştırma sonuçlarında, kadınların erkeklere göre riskli hisselerle nadiren yatırım yaptıkları (Doğukanlı & Önal, 2000; Kalfa vd., 2015; Anbar & Eker, 2010) ve düşük eğitim seviyesindeki yatırımcıların hisseye göre döviz yatırımını tercih ettikleri ortaya çıkmıştır (Doğukanlı & Önal, 2000). Saraç & Kahyaoğlu (2011)'nin İMKB'de işlem yapan bireysel yatırımcılar üzerinde yaptıkları çalışmada, ileri yaştaki yatırımcıların risk eğilimlerinin gençlerden daha yüksek olduğu saptanmıştır. Ayrıca, emeklilerin risk üstlenme durumlarının da çalışanlara göre daha fazla olduğu belirlenmiştir. Bir diğer ilginç bulgu da lise mezunlarının lisans ve lisansüstü mezunlarına göre daha çok risk aldıkları yönündedir. Kadınların risk seviyesi bu çalışmada da erkeklere göre daha düşük çıkmıştır.

Ülkeler bazında finansal risk toleransına yönelik Mabalan vd. (2019) tarafından yapılan çalışmaya göre Güney Afrikalı genç erkekler en yüksek risk toleransına sahipken, Avustralya ve Birleşik Krallık'ta ise risk toleransı yüksek gelir ile ilişkilendirilmektedir. Temmuz 2019'da ABD'de hane halkı üzerinde yapılan bir başka çalışmaya göre ise siyahlar ve beyazlar arasında dahi finansal risk toleransında farklılıklar olduğu tespit edilmiştir (Fisher, 2019).

3. Literatür Taraması ve Hipotez Geliştirme

3.1. Yatırımcı Odaklı Marka Denkliği ve Yatırım Yapma Niyetinin Etkileşimi

Davranışsal finans alanıyla bireysel yatırımcıların davranışlarının anlaşılması, insanların yatırım niyeti ve seçimlerini etkileyen bireysel karakteristik özellikler, psikolojik süreçler hakkında ek bilgi sağlanması mümkün kılınarak, klasik finans anlayışının kapsadığı çerçeveye genişletilmiştir (Lim vd., 2016). Buradan hareketle, tüketici odaklı marka değeri kavramı finansal

bir davranış bakış açısından finansal hizmet odaklı bir alana doğru genişleyerek “yatırımcı odaklı marka denkliği (YOMD)” (Jacobsen, 2009) haline gelmiştir. BIST özelinde menkul kıymetler borsası ile ilgili olan bu çalışmada ise satın alma niyeti “yatırım yapma niyeti” olarak kullanılmıştır. Satın alma niyeti, tüketicilerin satın alma işlemini yürütmek için istekli olma olasılığıdır (Chen, 2014). Diğer bir ifadeyle satın alma niyeti, “tüketicinin belirli bir zaman aralığında belirli bir markadan ya da üründen belirli bir miktarda satın almayı planlaması ve belirli bir ürün veya hizmeti satın almak için tüketicinin niyeti” olarak tanımlanmaktadır (Çetin & Kumkale, 2016). Kavram, dış faktörlerin de etkisiyle birlikte tüketicinin satın almaktaki istekliliğini göstermektedir (Demirgüneş Külter, 2015). Bu tanımlara bağlı kalınarak “yatırım yapma niyeti”, sermaye piyasalarında değişik menkul kıymetlere yatırım yapma isteği olarak ifade edilebilecek olup finansal ürüne göre kişinin davranışlarında görülen psikolojik hareketleri ya da yatırım davranışına katılma taahhüdünü ifade etmektedir (Park & Ha, 2014).

Bu çalışmada olduğu gibi finansal ürünleri inceleyen çeşitli çalışmalarda yatırım yapma niyeti sıklıkla bağımlı bir değişken olarak kullanılmıştır (Çal & Lambkin, 2017a; Ibrahim & Arshad, 2017; Sivaramakrishnan vd., 2017; Dey vd., 2015; Lim vd., 2013; Kozup vd., 2008). Çalışmalarda bireysel yatırımcılar açısından yatırım yapma niyeti oluşturulurken, ilk olarak şirketlerin finansal pozisyonlarının fiyat-kazanç oranı, özkaynak kârlılığı, temettü ödeme oranı ve beta katsayısı gibi bazı nesnel önlemlere dayalı olarak değerlendirmelerin yapıldığı tespit edilmiştir. Yatırımcıların daha sonra, bu tür değerlendirmelere ilişkin duygusal algılarının da etkisiyle, şirketlerin hisse senetlerine yatırım kararlarını gerekçelendirmeye çalıştıkları görülmektedir (Ali, 2011). Mantıklı Eylem Teorisi kapsamında bireyin belirli bir davranışa yönelik niyeti ne kadar güçlü ise davranışın gerçekleştirilme olasılığının da o kadar fazla olacağı belirtilmektedir (Ajzen, 1991).

Akademik alandaki çeşitli çalışmalar, marka denkliği ile ürün kategorileri arasındaki satın alma niyeti açısından pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır (Cobb-Walgren vd., 1995; Chen & Chang, 2008; Chang & Liu, 2009; Moradi & Zarej, 2011). Her kategoride yüksek denklige sahip bir marka, belirgin bir şekilde satın alma niyetini arttırmıştır. Bu noktadan hareketle, yüksek denklige sahip bir şirkete ait menkul kıymetin de yatırımcılar açısından satın alma niyetini olumlu yönde etkilemesi beklenebilir. Bu bakış açısıyla Ulusan Polat vd. (2019) tarafından yapılmış güncel çalışmada, BIST’in yabancı yatırımcı odaklı marka denkliği ile Türkiye’nin ülke imajının yabancı bireysel yatırımcıların yatırım yapma niyetleri üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmada ayrıca, yatırım yapma niyeti ile yatırımcıların etnosentrizm düzeyleri arasındaki ilişki de analize dâhil edilmiştir. Elde edilen bulgular, BIST’in yatırımcı odaklı marka denkliği ve ülke imajının yatırım yapma niyetini doğrudan etkilediği yönündedir. Çal & Lambkin (2017a)’in İrlanda ve Türkiye finansal okuryazarlığı olan üniversite akademisyenleriyle gerçekleştirdiği araştırmada, kişisel risk algısının yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisinde genel anlamda menkul kıymet borsalarının tüketici odaklı marka denkliğinin aracı etkisi incelenmiştir. Gerçek anlamda yatırım kararı verme potansiyeli düşük olan bir örneklem olsa da marka denkliğinin risk algısı ve yatırım eğilimi ilişkisinde aracı etkisi olduğu saptanmıştır.

Hem pazarlama literatüründeki marka denkliğiyle satın alma niyeti ilişkisini açıklayan çalışmalar hem de davranışsal finans alanında yukarıda belirtilmiş çalışmalardan hareketle yatırımcı odaklı marka denkliği ile yatırım yapma niyeti arasındaki ilişkiye dayalı hipotez şu şekilde kurgulanmıştır:

H1: BİST'in yatırımcı odaklı marka denkliğinin, BİST'te yatırım yapma niyeti üzerinde pozitif yönde bir etkisi vardır.

3.2. Marka Denkliği ve Yatırım Yapma Niyeti İlişkisinde Bireysel Finansal Risk Toleransının Aracı Rolü

Yatırımcının finansal risk toleransının aracı rolünün yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisine dair literatürde akademik çalışmalar mevcuttur. Yatırımcıların tutucu, aşırı güvenli, sürüden etkilenme ve pişmanlık gibi davranışsal önyargılarıyla yatırım kararları arasındaki ilişkinin risk toleransı aracılığıyla incelendiği Raheja & Dhiman (2019)'ın çalışmalarında aşırı güven ve pişmanlık söz konusu olduğunda, risk toleransının yatırım kararlarını açıklamada belirgin bir aracılık rolü olduğu tespit edilmiştir. Hemrajani & Sharma (2018), finansal risk alma davranışı üzerinde aciliyetin etkisini incelerken, aciliyetten finansal risk toleransı aracılığıyla finansal riski alma davranışına doğru nedensel bir ilişkiyi dikkate almışlardır. Burada aciliyetten kastedilen, yatırımcının risk almakta ne kadar aceleci davrandığıdır. Çalışmanın sonucunda, finansal risk toleransının; aciliyet ve finansal risk alma davranışı arasındaki ilişki üzerinde belirgin bir aracılık etkisi olduğu sonucuna varmışlardır. Çal & Lambkin (2017a)'ın çalışmasında; risk algısının doğrudan yatırım yapma eğilimi üzerindeki etkisi desteklenmiştir.

Heo vd. (2016), finansal risk toleransının cinsiyet ve yatırım davranışı arasında belirgin bir aracılık etkisi olduğunu, ancak çiftlerin medeni durumu ve hisse sahipliği arasındaki ilişki ise çok daha düşük bir düzeyde aracılık etkisi görüldüğünü tespit etmişlerdir. Ayrıca, Pakistan hisse senedi piyasasında yapılan çalışmalarda da yatırımcının risk alma davranışı üzerinde risk algısının önemli bir aracılık rolü olduğu desteklenmiştir (Riaz & Hunjra, 2015). Aynı çalışmada risk algısının zihinsel önyargılar ile riskli yatırım kararları arasındaki aracılık etkisi de ispatlanmıştır (Ishfaq vd., 2017).

Yapılmış olan tüm bu çalışmaların ağırlıklı olarak yatırım yapma niyeti çerçevesinde ve finansal risk toleransının aracı etkisi üzerine kurgulandığı tespit edilmiştir. Marka ve marka denkliğinin de risk toleransı ilişkisine dâhil edildiği araştırmalar incelendiğinde literatürde iki çalışma (Çal & Lambkin, 2017a; Ulsan Polat vd., 2019) olduğu görülmüştür. Bu noktada Ulsan Polat vd. (2019) araştırmasının bu çalışmanın çıkış noktası olduğu vurgulanmalıdır. Ulsan Polat vd. (2019)'ne ait çalışmada, marka denkliği ve yatırım yapma niyeti arasındaki ilişkide finansal risk toleransının herhangi düzenleyici bir rolünün olmadığı saptanmıştır. Alan literatürüne katkı sağlamak açısından bu çalışmada; Ulsan Polat vd. (2019)'nin modelinde finansal risk toleransı değişkenine ait kısmının aracılık etkisi bağlamında yeniden kurgulaması ihtiyacı doğmuştur. Tüm bu açıklamalar ve çalışmalar ışığında, araştırmanın ikinci hipotezi şu şekilde kurgulanmıştır:

H₂: BİST'in yatırımcı odaklı marka denkliğinin BİST'te yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisinde, bireysel finansal risk toleransının aracılık rolü mevcuttur.

4. Araştırma Metodolojisi, Analizler ve Sonuçlar

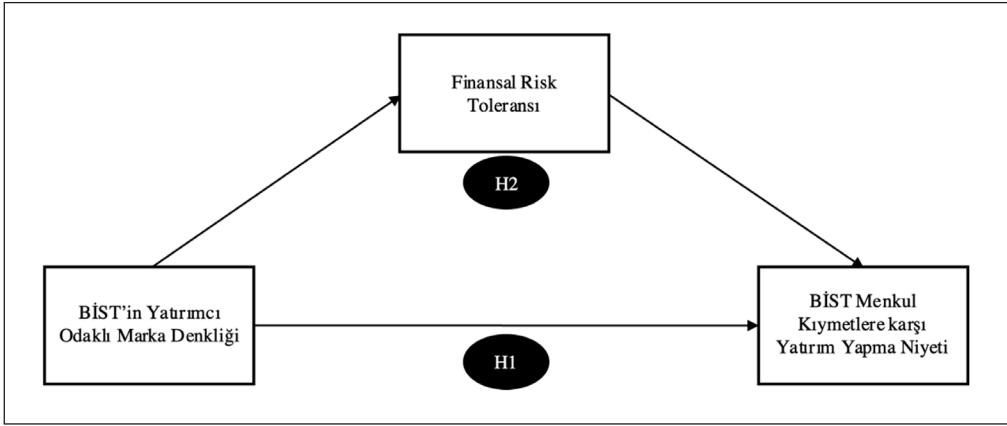
4.1. Araştırmanın Amacı ve Modeli

Araştırmanın temel amacı, Borsa İstanbul çatısı altında pay senedi piyasasındaki yabancı bireysel yatırımcı perspektifinden marka denkliğinin Borsa İstanbul'da yatırım yapma niyeti

üzerindeki etkisinin incelenmesidir. Bununla birlikte, finansal risk toleransının marka denkliği ve yatırım yapma niyeti arasındaki etkileşimde aracılık rolünün irdelenmesi hedeflenmiştir. Bu amaçlar doğrultusunda araştırma problemleri şu şekilde oluşturulmuştur:

- Yatırımcı odaklı marka denkliğinin Borsa İstanbul'da yatırım yapma niyeti üzerinde bir etkisi var mıdır?
- Yatırımcı odaklı marka denkliğinin Borsa İstanbul'da yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisinde, bireysel yatırımcının finansal risk toleransının aracı bir etkisi var mıdır?

Şekil 1: Araştırma Modeli



4.2. Örneklem Yöntemi ve Veri Toplama Süreci

Araştırma evrenini Türkiye dışında yaşayan, kazanç sağlamak amacıyla birikimlerini finans piyasalarında değerlendirme potansiyeli olan yabancı bireysel yatırımcılar oluşturmaktadır. Zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden kolayda örneklem ve yargısal örneklem yöntemi kullanılarak veriler elektronik ortamda toplanmıştır. Belirlenen örneklem için yazarların tüm sosyal medya adreslerinde bulunan farklı ülkelerden yabancı akademisyen ve özel sektör çalışanlarına surveyy.com üzerinden oluşturulan anket formu linki Ağustos 2019-Kasım 2019 tarihleri arasında gönderilerek 710 kişiye ulaşılmıştır. Eksik ve yarıda bırakılan anketler çıkarıldıktan sonra araştırmada 263 anketle analiz gerçekleştirilmiştir.

4.3. Ölçekler

Araştırma kapsamında tanımlanan bağımlı değişken BİST'e yatırım yapma niyeti ölçümünde, Dodds vd. (1991)'nin çalışmasından adapte edilen beş ifade kullanılmıştır. Araştırmanın bağımsız değişkeni yatırımcı odaklı BİST marka denkliği ölçümünde ise Aaker (1991) ve Keller (1993)'in marka denkliği konusundaki kavramsallaştırmalarından yola çıkan Yoo & Donthu (2001)'nin dört ifadeli toplam marka denkliği ölçeğinden faydalanılmıştır. Çalışmada aracı değişken olarak belirlenen yatırımcının finansal risk toleransı değişkeni

Hoffmann vd. (2013) çalışmasından adapte edilen dört ifadeyle ölçümlenmiştir. Orijinal dili İngilizce olan ölçek ifadeleri ve anketin diğer soruları Almanca dilinin kullanıldığı ülkelerdeki potansiyel katılımcılar için çapraz tercüme yöntemiyle tercüme edilmiş olup diğer katılımcılar için tamamen İngilizce olarak hazırlanmıştır. Araştırma kapsamındaki tüm değişkenlerde 5’li Likert ölçeğinden (1= Kesinlikle Katılmıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum) faydalanılmıştır.

4.4. Araştırmanın Bulguları

4.4.1. Betimleyici İstatistik Sonuçları

Katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde, %24,8’i kadınlardan, %75,2’si erkeklerden oluşmaktadır. Genel olarak yaş ortalaması 33 olup farklı meslek gruplarına sahip olan katılımcıların %67’si iş insanı, finans profesyoneli, banka çalışanı, portföy yöneticisi, öğretmen, pazarlama profesyoneli, doktor ve mühendis gibi meslek gruplarını temsil ederken geri kalan kısım akademisyenlerden oluşmaktadır. Ayrıca, örneklemin büyük bir kısmını (%25) Amerikalı katılımcılar oluşturmakla birlikte, sırasıyla Alman (%14), Avusturyalı (%12) ve İngiliz (%11) katılımcılar da yer almaktadır. Bunların dışında, Fransa, İspanya, İtalya, Hindistan, Azerbaycan, Güney Afrika, Kenya gibi farklı milletlerden de katılımcılar araştırmaya katılmıştır.

4.4.2. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analiz Sonuçları

Çalışmada bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkileri, aracılık rolü üstlenen değişkeni de dikkate alarak açıklayabilmesi nedeniyle (Byrne, 2001:15) yapısal eşitlik modellemesi tercih edilmiştir. Kullanılan ölçeklerin geçerliliğini test etmek amacıyla AMOS 21 programıyla; marka denkliği, finansal risk toleransı ve yatırım yapma niyeti ölçekleri için tek faktörlü doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır.

Tablo 1: Ölçekte Yapılan Değişiklikler

Ölçekler	İfade Sayısı	Çıkarılan İfade Sayısı
BİST’in Yatırımcı Odaklı Marka Denkliği	4	1
BİST’e Yatırım Yapma Niyeti	5	-
Finansal Risk Toleransı	4	-

Doğrulayıcı faktör analizinde sonuçların kabul edilebilmesi için, uyum iyiliği istatistiklerinin anlamlı sonuçlar vermesi gerekmektedir. Ancak analiz sonucunda ölçeklerin geçerlilik testi için oluşturulan ölçüm modellerinin ürettikleri uyum değerleri kabul edilebilir sınırlar içinde olmadığından, programın önerdiği modifikasyon yapılmıştır. Modifikasyon sonucunda ölçeklerde yapılan değişiklikler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Çalışmada modifikasyon sonrası ölçüm modellerinin ürettikleri ölçeklere ait nihai iyi uyum değerleri Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Ölçeklerin Uyum Değerleri

	X ²	df	X ² /df	GFI	CFI	RMSEA
BİST'in Yatırımcı Odaklı Marka Denkliği	,71	1	,71	1,00	1,00	,000
Finansal Risk Toleransı	2,923	2	1,461	,994	,996	,04
Yatırım Yapma Niyeti	4,709	4	1,177	,993	,999	,02
İyi Uyum Değerleri*			≤3	≥,90	≥,97	≤,05
Kabul Edilebilir Uyum Değerleri*			≤4-5	,89-,85	≥,95	,06-,08

p>0.05; X²=Chi-Square (Ki-Kare); df=Degree of Freedom (Serbestlik Derecesi); GFI=Goodness Of Fit Index (İyilik Uyum İndeksi); CFI=Comparative Fit Index (Karşılaştırmalı Uyum İndeksi); RMSEA=Root Mean Square Error of Approximation (Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü). Hair, J. F., Anderson, R. E., Babin, B. J. & Black, W. C. (2010). Multivariate data analysis: A global perspective, Upper Saddle River, NJ: Pearson.

Ölçme modelinin yapı geçerliliğinin testinde öncelikle ayırt edici ve yakınsak geçerlilik hususları değerlendirilmektedir. Doğrulamalı faktör analizi sonucu elde edilen faktör yapıları arasındaki korelasyonlar değerlendirilerek ayırt edici geçerlilik test edilmektedir. Faktörler arası korelasyonların 1'e yakın olması durumunda bu yapıların aynı şeyleri ölçmesi nedeniyle korelasyonların, genel olarak kabul gören en yüksek sınır olan ,90'ın altında olması beklenmektedir (Hair vd., 2010:710; Hu & Bentler, 1999). Değişkenler arasındaki korelasyonları gösteren matris Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3: Korelasyon Matrisi

Ölçekler	1	2	3
BİST'in Yatırımcı Odaklı Marka Denkliği	1		
Finansal Risk Toleransı	,485	1	
BİST'e Yatırım Yapma Niyeti	,653	,502	1

Ölçüm modelinin geçerliliği için yapılan yakınsak geçerliliğin analizinde, elde edilen yol katsayıları ile birlikte Yapı Güvenilirliği (CR) ve Ortalama Açıklanan Varyans (AVE) değer katsayıları değerlendirilmektedir. Yapı güvenilirliği için her bir boyutun minimum ,50 ve ideal olarak da ,70 ve üzerinde bir katsayıya sahip olması beklenmektedir. Yakınsak geçerlilik için ölçeğe ilişkin tüm CR değerlerinin AVE değerlerinden büyük olması ve AVE değerinin de 0,5'ten büyük olması önerilmektedir (Hair vd., 2010:709-710; Hu & Bentler, 1999). Değişkenlere ilişkin yapı güvenilirliği ve ortalama açıklanan varyans değerleri Tablo 4'te sunulmuştur.

Ölçeklerin uyum değerleri kabul edilebilir sınırlar içinde olduğundan (bkz. Tablo 2), tüm ölçeklerin tek faktörlü yapıları doğrulanmıştır. Ölçeklerin faktör yükleri ve güvenilirliklerine ilişkin sonuçlar Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: Ölçeklerin Faktör Yükleri ve Cronbach Alfa Katsayıları

Faktör İsmi	Faktör Yükleri	Cronbach alfa
BİST'in Yatırımcı Odaklı Marka Denkliği (CR: ,923; AVE: ,560; MSV: ,542)		,888
BE1: "Gelişmekte olan piyasa" araçlarıyla aynı olsa bile herhangi bir diğer Borsa yerine BİST'te işlem gören finansal araçlar almak mantıklıdır.	,719	
BE3: Eğer BİST kadar yüksek verim sağlayan başka bir Borsa varsa BİST'te işlem gören araçları almayı tercih ederim.	,805	
BE4: Eğer analizde başka bir Borsa BİST'ten farklıysa BİST'te işlem gören araçları satın almak daha akıllıca görünüyor.	,719	
BİST Menkul Kıymetlere Yatırım Yapma Niyeti (CR: ,742; AVE: ,614; MSV: ,534)		,851
YN3: BİST'te işlem gören finansal aracı satın alma olasılığım vardır.	,813	
YN4: BİST'te işlem gören finansal aracı satın alma ihtimalini göz önünde bulundurma olasılığım vardır.	,946	
YN5: BİST'te işlem gören finansal aracı satın alma isteğim vardır.	,890	
YN2: BİST'te işlem gören finansal aracı piyasa fiyatından satın almayı düşünürüm.	,513	
YN1: Eğer BİST'te işlem gören finansal aracı alacak olsaydım, bu menkul kıymeti piyasada satılan fiyattan almayı düşünürdüm.	,678	
Finansal Risk Toleransı (CR: ,720; AVE: ,638; MSV: ,556)		,712
RT1: Yatırım yaparken belirsizlik yerine kesinliği tercih ederim.	,588	
RT2: Yatırım yaparken risklerden kaçınırım.	,805	
RT3: Finansal risk almaktan hoşlanmıyorum.	,800	
RT4: Yatırım yaparken "güvenli oynamak" hoşuma gitmiyor.	,721	

CR: Yapı Güvenilirliği, AVE: Ortalama Açıklanan Varyans, MSV: Maksimum Paylaşılan Varyansın Karesi

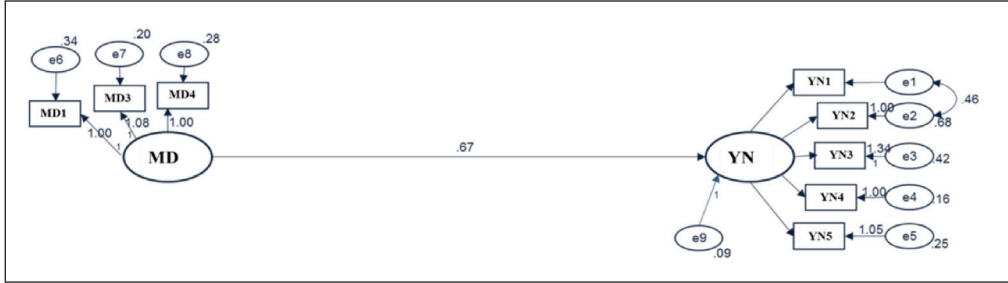
Ölçüm araçlarının güvenilirliğini tespit amacıyla en yaygın kullanılan yöntem Cronbach Alfa katsayısıdır. Alfa katsayısı 0 ile 1 arasında değerler almakta ve kabul edilebilir bir değer $> .70$ olması arzu edilmektedir (Durmuş vd., 2013:89). Tablo 4 incelendiğinde, tüm ölçeklere ilişkin güvenilirlik katsayılarının yüksek ve kabul edilebilir olduğu görülmüştür.

4.4.3. Yapısal Eşitlik Modeliyle Hipotez Testlerine İlişkin Sonuçlar

4.4.3.1. BİST'in Yatırımcı Odaklı Marka Denkliği ve BİST'e Yatırım Yapma Eğilimi İlişkisi

Araştırmanın hipotezlerini test etmek amacıyla oluşturulan yapısal eşitlik modeli Şekil 2'de gösterilmiştir.

Şekil 2: Yapısal Eşitlik Modeli



Analiz sonucunda Şekil 2'de sunulan modelin uyum değerlerinin ($X^2=84,939$; $df=19$; $X^2/df=4,470$; $GFI=.928$; $CFI=.953$; $RMSEA=.04$) kabul edilebilir sınırlar içinde olduğu gözlemlenmiştir. Oluşturulan modele göre, değişkenler arasındaki standardize edilmiş β katsayıları, standart hata, p ve kritik oran değerleri Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: Yapısal Eşitlik Modeli Katsayıları

Etkiler	Standardize β	Standart Hata	Kritik Oran	P
BİST'in Yatırımcı Odaklı Marka Denkliği (MD) \rightarrow BİST'te Yatırım Yapma Niyeti (YN)	,668	,057	5,600	,000

İlk hipotez (H_1) bağlamında, BİST'in yatırımcı odaklı marka denkliğinin BİST'e yatırım yapma niyeti üzerinde doğrudan bir etkisinin olacağı öngörülmektedir. Oluşturulan yapısal eşitlik modelindeki elde edilen değerler incelendiğinde, BİST'in yatırımcı odaklı marka denkliğinin ($\beta=.668$; $p<.05$) BİST'e yatırım yapma niyeti üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu görülmüştür. Bu sonuç çerçevesinde, araştırmanın H_1 hipotezi desteklenmiştir.

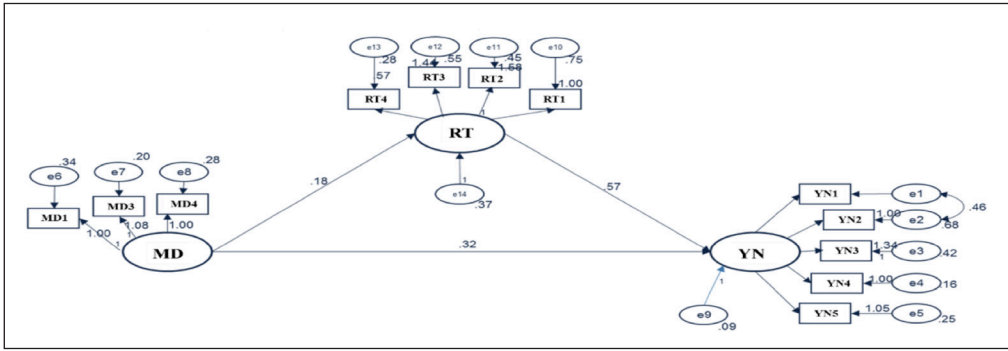
4.4.3.2. Finansal Risk Toleransının Aracılık Etkisi

Araştırmanın ikinci hipotezi (H_2), yatırımcı odaklı marka denkliğinin BİST'e yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisinde finansal risk toleransının aracı rolünün olduğunu savunmaktadır. Finansal risk toleransının söz konusu ilişkideki aracılık rolü, Baron & Kenny (1986)'nin öne sürdüğü üç aşamadan oluşan yöntemle test edilmiştir. Araştırmacılara göre herhangi bir değişkenin aracılık etkisinden söz edebilmek için; 1.aşamada bağımsız değişkenin aracı değişkeni etkilemesi beklenir. 2. aşamada aracı değişkenin bağımlı değişkeni

etkilemesi gerekmektedir ve 3. aşama analizinde ise bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni etkilemesi beklenmektedir. Üçüncü aşama sonucunda aracı değişkenin etkileri dâhil edildiğinde bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsızlaşmalı veya azalmalıdır. Etkinin anlamsızlaşması tam aracı etkinin varlığı olarak, etkinin azalması ise kısmi aracı etkinin varlığı olarak dikkate alınmaktadır (Baron & Kenny, 1986).

Araştırmaya ait veriler üzerinde yapılan değerlendirme sonucunda birinci aşama olan bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkileri ortaya çıkartılmıştır (Şekil 2). İkinci ve üçüncü aşamanın araştırılması için oluşturulan yapısal eşitlik modeli Şekil 3'te sunulmuştur.

Şekil 3: Aracılık Etkisi İçin Oluşturulan Yapısal Eşitlik Modeli



Şekil 3'te görülen yapısal modelin uyum değerlerinin ($X^2=84,939$; $df=19$; $X^2/df=4,470$; $GFI=.928$; $CFI=.953$; $RMSEA=.04$) yine kabul edilebilir sınırlar içinde olduğu gözlemlenmiştir. Oluşturulan modele göre değişkenler arasındaki standardize edilmiş β katsayıları, standart hata, p ve kritik oran değerleri Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: Aracılık Etkisini Ölçmek İçin Oluşturulan Yapısal Eşitlik Modeli Katsayıları

Etkiler	Standardize β	Standart Hata	Kritik Oran	P
BİST'in Yatırımcı Odaklı Marka Denklığı (MD)→BİST'te Yatırım Yapma Niyeti (YN)	,320	,057	5,579	,000
BİST'in Yatırımcı Odaklı Marka Denklığı (MD)→Finansal Risk Toleransı (RT)	,177	,055	2,390	,017
Finansal Risk Toleransı (RT) → BİST'te Yatırım Yapma Niyeti (YN)	,570	,130	4,372	,000

Elde edilen değerler incelendiğinde, marka denklığının finansal risk toleransını ($\beta=.177$; $p<.05$) etkilediği görülmektedir. Bu durumda Baron & Kenny (1986)'nin ikinci aşaması sağlandığından, aracılık etkisinin tespiti için üçüncü aşama test edilmiş ve risk toleransının da yatırım niyetini ($\beta=.570$; $p<.05$) etkilediği görülmüştür.

Modele aracı değişken dâhil edildiğinde, aracı değişkenle bağımlı değişken arasındaki ilişkide $p < ,05$ olması, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinde β katsayısının ,668'den ,32'ye düşmesi nedeniyle kısmi aracılık etkisinden söz edilmektedir. Bu durumda Baron & Kenny (1986)'nin üçüncü aşamasının da sağlandığı gözlemlenmiştir. Dolayısıyla, araştırmanın H_2 hipotezi desteklenmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışma kapsamında, BİST'in bireysel yabancı yatırımcı odaklı marka denkliğinin BİST'te yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisi ve bu etkileşimde yatırımcıların finansal risk toleransının aracılık rolü analiz edilmiştir.

Türkiye gibi ekonomisi büyük ölçüde dövize endekli ülkeler açısından özellikle yabancı portföy yatırımları çok önemlidir. Bireysel yabancı yatırımcıların yatırım yapma niyetleri ile BİST'in yatırımcı odaklı marka denkliği arasındaki ilişki, doğru pazarlama ve satış stratejilerinin geliştirilmesi açısından ön plana çıkmaktadır. Buradan hareketle, çalışmanın ilk bulgusu, BİST'teki yatırımcı odaklı marka denkliğinin BİST'te yatırım yapma niyetini doğrudan etkilediğine işaret etmektedir. Özellikle uluslararası arenada yaratılacak olan talep, yatırım yapma niyeti üzerinde pozitif bir etki yaratarak Türkiye ekonomisinin kemikleşmiş döviz açığı sorununa da ciddi ölçüde katkıda bulunabilecektir. BİST'in markalaşması, bu çerçeveden bakıldığında yatırımcı nezdinde sadece bir imaj oluşturmakla sınırlı kalmayacak, aynı zamanda güçlü bir ekonominin yapı taşlarının oluşmasına imkân yaratacaktır.

BİST'in değişik pazarları çatısı altında toplaması, çifte kotasyon uygulamaları, Türk şirketlerinin "Depo Sertifikası" adı altında uluslararası borsalarda işlem görmeleri yabancı yatırımcılar nezdinde tanınırlığı ve marka farkındalığını artırıcı adımlar olarak görülebilir. Markalaşmanın ekonomik getirisinin artmasına yönelik bir diğer faktör de büyük miktarda yabancı fonların BİST'e yapacakları yatırımlar olacaktır. Kurumsal yatırımcılar ve böylesi büyük fonlar sadece sermaye akışı açısından değil, piyasanın derinlik kazanması ve uzun vadeli yatırım ufkunun önünün açılması bağlamında da önem arz etmektedir.

Yatırım yapan bireylerin riskten kaçınma belirleyicilerinin tam olarak anlaşılması nedeniyle, yapılan çalışmalarda finansal yatırımlar açısından risk toleransının değerlendirilmesi daha az önemsenmiştir (Harlow & Brown, 1990:50). 2000'li yılların başlarına kadar devam eden bu görüş, davranışsal finans konularının gündeme gelmesiyle dikkat çeken bir duruma gelmiş olup bireylerin finansal risk toleransının değerlendirilmesi hem piyasa katılımcıları hem de akademisyenler açısından zorunluluk haline gelmiştir (Aslantürk Çöllü vd., 2019:54). Bu konuyla bağlantılı olarak çalışmanın bir diğer bulgusu da BİST'in yatırımcı odaklı marka denkliğinin BİST'te yatırım yapma niyeti üzerindeki etkisinde, bireysel finansal risk toleransının aracılık rolünün mevcut olduğu şeklindedir. Ulusan vd. (2019), çalışmada aynı ilişkide bireysel finansal risk toleransının düzenleyici rolü bulunmadığını tespit etmiş ve buna bağlı olarak, yapılan bu çalışma ile araştırmanın derinleştirilmesi öngörülmüştür. Mevcut çalışma ile elde edilen sonuç, yabancı yatırımcı odaklı marka denkliğinin BİST'te yatırım yapma niyeti üzerinde bireysel finansal risk toleransının aracı rolü olduğunu desteklemektedir. Diğer bir ifadeyle, yabancı yatırımcıların BİST'te yatırım yapma niyeti BİST'in yatırımcı odaklı marka denkliği algısıyla şekillenmekte olup yabancıların yatırım yapma niyetiyle BİST'in yatırımcı odaklı marka denkliği arasındaki ilişki yatırımcıların finansal risk toleransları

bağlamında oluşmaktadır. Bu referansla bakıldığında, BİST içerisindeki değişik pazarlarda işlem gören ürünlerin çeşitliliği ve bunların yatırımcıya doğru bir stratejiyle anlatılması son derece önemli hale gelmektedir. Riski seven, riske karşı nötr olan ya da riskten kaçan yatırımcı profillerinin tespit edilerek doğru ürünün doğru yatırımcı tipine pazarlanması ve bu şekilde hem marka denkliğinin güçlendirilmesi hem de yatırım yapma niyetinin artırılması mümkün olabilecektir. Özellikle risk üstlenmeyi seven yatırımcı profilinin, şirketlerin ihraç etmiş oldukları pay senetlerine yüksek getiri beklentisiyle talep gösteriyor olması da bu sonucu teyit eder niteliktedir. BİST'in oynaklığı ve yüksek piyasa yapısı, spekülasyon getiri beklentisine kapı açmakta olup yatırımcı nezdinde BİST'in cazibesini arttırmaktadır.

Her bilimsel çalışmada olduğu gibi bu çalışmada da bazı kısıtlar mevcuttur. Analizin Türkiye'nin tek menkul kıymet borsası olan BİST ile sınırlı tutulması en önemli kısıttır. Zaman ve maliyet açısından anket çalışmasının elektronik ortamda ve kolayca ve yargısal örnekleme kullanılarak yapılmış olması ise çalışmanın kısıtlarından bir diğerini oluşturmaktadır. Ayrıca, bireysel yatırımcılara yönelik cevapların sübjektif nitelikli olması da bir kısıt olarak değerlendirilebilir. Bu nedenlere dayanarak, çalışmanın sonuçlarını genele yaymak doğru olmayacaktır. Ancak, genel hakkında bir bakış açısı oluşturmak ve menkul kıymet borsalarının markalaşması ve yatırım yapma niyetinin artması noktasında bireysel riski de gözeterek doğru stratejiler oluşturmak açısından bulgular, rehber niteliğinde olabilecektir. Bu kısıtlarla birlikte yabancı bir ülkede menkul kıymetlere yapılacak yatırım kararı, tahmin edilebileceği gibi sadece menkul kıymetler borsasının marka denkliğinden değil, bunun yanında ülkenin yurtdışındaki imajından, siyasi istikrarından ve hukuksal reformlarından da kuşkusuz etkilenebilecektir. Hatta bu tür değişkenlerin menkul kıymetler borsasının yatırımcı odaklı marka değerini de doğrudan etkilemesi kuvvetle muhtemeldir. Söz konusu ve benzer başka değişkenlerin modele dâhil edilmemiş olması da çalışma için bir başka kısıt niteliğindedir.

Gerek yatırımcı profilinin kurumsal yatırımcı ya da fonları kapsayacak şekilde genişletilmesi, gerekse katılımcıların demografik özelliklerinin farklılaştırılmasıyla gelecekte yeni çalışmalar hazırlanması önerilmektedir. Diğer taraftan bireysel yabancı yatırımcı profilini oluşabilecek olumlu ya da olumsuz etkileri kapsamında incelemek de gelecek çalışmalar kapsamında ele alınabilir. Bunun yanı sıra, değişik finansal kurum ve ürünler üzerine yapılacak her türlü markalaşma çalışması özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerin alternatif kaynak yaratma potansiyelleri üzerinde önemli katkı sağlayacaktır. Son olarak, örneklem sayısının farklı ülkeler bazında karşılaştırmalı analizlerle çeşitlendirildiği ve ankete katılan yatırımcıların risk iştahlarının ilgili ölçümlerle ölçülerek analizlere dâhil edildiği çalışmaların da akademik yazın açısından katma değeri yüksek olacaktır.

Katkı Oranı

Araştırmacıların katkı oranı eşittir. Bildireceğimiz herhangi bir çıkar çatışması beyanımız bulunmamaktadır.

Kaynakça

- Aaker, D. A. (1991). Managing brand equity. New York: The Free Press.
Aaker, D. A. (1996). Building strong brands. New York: The Free Press.

- Ali, A. (2011). Predicting individual investors' intention to invest: An experimental analysis of attitude as a mediator. *International Journal of Human and Social Sciences*, 6(1), 876-883.
- Anbar, A. & Eker, M. (2010). An empirical investigation for determining of the relation between personal financial risk tolerance and demographic characteristic. *Ege Academic Review*, 10(2), 503-523.
- Aslantürk Çöllü, D., Akgün, L. & Altın, Y. A. (2019). Risk tolerans tutumunun kültürlerarası farklılıkları ve benzerlikleri: Türkiye ve Azerbaycan arasında bir karşılaştırma. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(17), 53-77.
- Aspara, J. & Tikkanen, H. (2011). Corporate marketing in the stock market the impact of company identification on individuals' investment behavior. *European Journal of Marketing*, 45(9/10), 1446-1469.
- Aydın, G. & Uleğün, B. (2015). Effect of brand equity on firms' financial performance in consumer goods industries. *Journal of Business, Economics & Finance*, 4(3), 331-350.
- Aydın, Ü. & Ağan, B. (2016). Rasyonel olmayan kararların finansal yatırım tercihleri üzerindeki etkisi: Davranışsal finans çerçevesinde bir uygulama. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(15), 95-112.
- Aytımur, G., Buran, İ., Dinçer, Ö. & Savaşkan, E. (2020). Davranışsal ekonomi perspektifinden işletme yönetimi. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(1), 66-83.
- Babür Tosun, N. (2017). Marka yönetimi. İstanbul: Beta Basım Yayıncılık.
- Bank, S., Yazar Erdoğan, E. & Sivri, U. (2020). The portfolios with strong brand value: More returns? Lower risk?. *Borsa İstanbul Review*, 20(1), 64-79.
- Barber, B. M. & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261-292.
- Baron, R. M. & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Basgöze, P., Yıldız, Y. & Camoz, S. M. (2016). Effects of brand value announcement on stock returns: Empirical evidence from Turkey. *Journal of Business Economics and Management*, 17(6), 1252-1269.
- Bernoulli, D. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk. *Econometrica*, 22(1), 23-36.
- Bilsen Engin, H. (2016). Markalaşma kavramı çerçevesinde marka ederi. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 12(46), 277-294.
- Brand Finance Stock Exchanges Report (2018). Nisan, Erişim Tarihi: 22.01.2019.
- Çakır, K. & Yıldız, Z. (2019). Tüketim psikolojisi ve irrasyonel karar alma süreci: Konya ilinde bir nitel araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(68), 1079-1089.
- Çal, B. & Lambkin, M. (2017a). Brand equity of stock exchange as a mediator in financial decisions. *Journal Finance Service Marketing*, 22, 14-23.
- Çal, B. & Lambkin, M. (2017b). Stock exchange brands as an influence on investors behavior. *International Journal of Bank Marketing*, 35(3), 391-410.
- Çetin, O. I. & Kumkale, İ. (2016). Sosyal medya kullanım düzeyi ve satın alma niyeti arasındaki ilişkide faydacı motivasyonun aracı etkisi. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(4), 90-101.
- Ceylan, E. (2018a). Hayatımızın belirleyicisi ve dönüştürücüsü: Davranışsal ekonomi. *Bütün Dünya Dergisi*, Haziran, 128-132.
- Ceylan, E. (2018b). Yatırımcılar finans kararları nasıl alır? Bigpara Hürriyet. Erişim Tarihi: 18.01.2019, http://bigpara.hurriyet.com.tr/bigpara-yazarlari/emrah-ceylan/yatirimcilar-finansal-kararlari-nasil-alir_ID986162/

- Ceylan, E. (2019). Yatırımcı psikolojisi ve davranışsal yaklaşımlar. *Cnnturk*. Erişim Tarihi: 18.01.2019, <https://www.cnnturk.com/yazarlar/guncel/emrah-ceylan/yatirimci-psikolojisi-ve-davranissal-yaklasimlar>
- Chang, H. H. & Liu, Y. M. (2009). The impact of brand equity on brand preference and purchase intentions in the service industries. *The Service Industries Journal*, 29(12), 1687-1706.
- Chatzipanagiotou, K., Christodoulides, G. & Veloutsou, C. (2019). Managing the consumer-based brand equity process: A cross-cultural perspective. *International Business Review*, 28(2), 328-343.
- Chen, L. (2014). The influence of social media on consumer behavior: An empirical study on factors influencing consumer purchase intention in China under the social media context. Denmark: Aarhus University.
- Christodoulides, G. & De Chernatony, L. (2010). Consumer-based brand equity conceptualization and measurement. *International Journal of Market Research*, 52(1), 43-66.
- Cobb-Walgren, C. J., Ruble, C. A. & Donthu, N. (1995). Brand equity, brand preference, and purchase intent. *Journal of Advertising*, 24(3), 25-40.
- Dey, D. K., Chauhan, Y. K. & Chakraborti, R. (2015). Does advertising strategy matter in influencing mutual fund purchase?. *Journal of Financial Services Marketing*, 20(1), 23-33.
- DiClemente, D. F. & Hantula, D. A. (2003). Applied behavioral economics and consumer choice. *Journal of Economic Psychology*, 24(5), 589- 602.
- Dodds, W. B., Monroe, K. B. & Grewal, D. (1991). Effect of price, brand and store information on buyers' product evaluations. *Journal of Marketing Research*, 28(3), 307-319.
- Doğukanlı, H. & Önal, Y. B. (2000). Adana ili kapsamında hisse senedi yatırımcıları profilinin ve hisse senedine yatırım kararlarında etkili olan faktörlerin araştırılması. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(6), 185-209.
- Duman Kurt, S. & Tanyeri, M. (2013). Davranışsal ekonomi yaklaşımlarının ürün ilgilenim seviyesine göre incelenmesi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 12(Temmuz), 21-46.
- Duman Kurt, S. (2011). Davranışsal ekonomi yaklaşımlarının tüketici karar verme tarzları ile açıklanması ve bir uygulama (Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Durmuş, B., Yurtkoru, E. S. & Çinko, M. (2013). Sosyal bilimlerde SPSS'le veri analizi. İstanbul: Beta Yayınları.
- Erdoğan, B. Z. & Çiftçi, S. (2015). Uygulamalı sentez bir sosyal bilim olarak pazarlama. *Pazarlama Teorisi ve Uygulamaları Dergisi*, 1(1), 1-21.
- Farquhar, P. H. (1989). Managing brand equity. *Journal of Marketing Research*, September, 24-33.
- Fehle, F., Fournier, S. M., Madden, T. J. & Shrider, D. G. (2008). Brand value and asset pricing. *Quarterly Journal of Finance and Accounting*, 47(1), 3-26.
- Fisher, P. (2019). Black-white differences in financial risk tolerance. *Journal of Financial Service Professionals*, July, 70-82.
- Grable, J. E. & Joo, S. H. (2001). A further examination of financial help-seeking behavior. *Journal of Financial Councelling and Planning*, 12(1), 55-74.
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625-630.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Babin, B. J. & Black, W. C. (2010). *Multivariate data analysis: A global perspective*. Upper Saddle River, NJ: Pearson.
- Hanrahan, G. (1998). Financial and investor relations. In P. J. Kitchen (Eds), *Public relations principles and practice*. London: Thomson Business Press.

- Hardie, B. G. S., Johnson, E. J. & Fader, P. S. (1993). Modeling loss aversion and reference dependence effects on brand choice. *Marketing Science*, 12(4), 339-427.
- Harlow, W. V. & Brown, K. C. (1990). Understanding and assessing financial risk tolerance: A biological perspective. *Financial Analyst Journal*, Kasım-Aralık, 50-62.
- Hatch, M. J. & Schultz, M. (2003). Bringing the corporation into corporate branding. *European Journal of Marketing*, 37(7/8), 1041-64.
- Hemrajani, P. & Sharma, S. K. (2018). Influence of urgency on financial risk-taking behavior of individual investors: The role of financial risk tolerance as a mediating factor. *IUP Journal of Applied Finance*, 24(1), 30-45.
- Heo, W., Nobre, L. H. N., Grable, J. E. & Rüz-Menjívar, J. (2016). What role does financial risk tolerance play in mediating investing behavior?. *Journal of Financial Service Professionals*, September, 42-52.
- Hinestroza, E. (2017). Brand equity-a study on the relationship between brand equity and stock performance (Unpublished Master Thesis). Umeå School of Business and Economics.
- Ho, T. H., Lim, N. & Camerer, C. (2006). Modeling the psychology of consumer and firm behavior with behavioral economics. *Journal of Marketing Research*, 43(3), 307-331.
- Hoffman, A. O. J., Post, T. & Pennings, J. M. E. (2013). Individual investor perceptions and behavior during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37, 60-74.
- Hu, L. & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55.
- Ishfaq, M., Maqbool, Z., Akram, S., Tariq, S. & Khurshid, M. K. (2017). Mediating role of risk perception between cognitive biases and risky investment decision: Empirical evidence from Pakistan's equity market. *Journal of Managerial Sciences*, 11(3), 265-278.
- Jacobsen, B. P. (2009). Investor-based place brand equity: A theoretical framework. *Journal of Place Management and Development*, 2(1), 70-84.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- Kalfa, V. R., Çakır, E. & Akar, G. S. (2015). Üniversite öğrencilerinin finansal risk algılarında etkisi olan demografik faktörlerin belirlenmesi: Pamukkale üniversitesi örneği. *Journal of Business Research Turk*, 7(3), 336-355.
- Kannadhasan, M. (2015). Retail investors' financial risk tolerance and their risk-taking behavior: The role of demographics as differentiating and classifying factors. *IIMB Management Review*, 25(3), 175-184.
- Kelemci, G. & Güsan, G. (2017). Ünlülerin tüketici temelli marka denkliğinin incelenmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 16. ÜİK Özel Sayısı, 793-814.
- Keller, C. & Siegrist, M. (2006). Investing in stocks: The influence of financial risk attitude and values-related money and stock market attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 285-303.
- Keller, K. L. (1993). Conceptualizing, measuring and managing customer-based brand equity. *Journal of Marketing*, 57(1), (January), 1-22.
- King, C. & Grace, D. (2005). Exploring the role of employees in the delivery of the brand: A case study approach. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 8(3), 277-295.
- Korkut Altuna, O. & Arslan, F. M. (2014). Popüler türk dizilerindeki başrol erkek oyuncuların marka denkliği boyutlarının karşılaştırılması ve tüketici satın alma niyetine etkileri: Üniversite öğrencileri üzerine bir araştırma. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(1), 187-213.

- Kozup, J., Howlett, E. & Pagano, M. (2008). The effects of summary information on consumer perceptions of mutual fund characteristics. *Journal of Consumer Affairs*, 42(1), 37-59.
- Laibson, D. & Zeckhauser, R. (1998). Amos Tversky and the ascent of behavioral economics. *Journal of Risk and Uncertainty*, 16(1), 7-47.
- Lim, K., Soutar, G. & Lee, J. (2016). Factors affecting investment intentions: A consumer behavior perspective. *Journal of Financial Services Marketing*, 18(4), 301-315.
- Loomes, G. & Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *The Economic Journal*, 92(368), 805-824.
- Mabalane, M. D., van Schalkwyk, C. H. & Reyers, M. (2019). National differences in the financial risk tolerance of financial planning clients. *Bestuursdinamika/Management Dynamics*, 28(2), 28-41.
- Madden, T. J., Fehle, F. & Fournier, S. (2006). Brands matter: An empirical demonstration of the creation of shareholder value through branding. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34(2), 224-235.
- Moradi, H. & Zarei, A. (2011). The impact of brand equity on purchase intention and brand preference- the moderating effects of country of origin image. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 5(3), 539-545.
- Netemeyer, R. G., Krishnan, B., Pulliga, C., Wang, G., Yagci, M., Deane, D., Ricks, J. & Wirth, F. (2004). Developing and validating measures of facets of customer-based brand equity. *Journal of Business Research*, 57(2), 209-224.
- Nguyen, L. T. M., Gallery, G. & Newton, C. (2016). The influence of financial risk tolerance on investment decision-making in a financial advice context. *Australasian Accounting Business & Finance Journal*, 10(3), 3-22.
- Nofsinger, J. R. (2001). *Investment madness*. London: Financial Times Prentice Hall.
- Park, J. & Ha, S. (2014). Understanding consumer recycling behavior: Combining the theory of planned behavior and the norm activation model. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 42(3), 278-291.
- Pompian, M. M. (2006). *Behavioral finance and wealth management: How to build optimal portfolios that account for investor biases*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.
- Pospasil, J. Z. (2010). Irrationality in consumer behavior and its influence over the advertising messages perception. 18th Annual Conference Marketing and Business Strategies for Central & Eastern Europe, 2-4 December, Vienna, Austria.
- Raheja, S. & Dhiman, B. (2019). Relationship between behavioral biases and investment decisions: The mediating role of risk tolerance. *DLSU Business & Economics Review*, 29(1), 31-39.
- Ramiah, V., Xu, X. & Moosa, I. A. (2015). Neoclassical finance, behavioral finance and noise traders: A review and assessment of the literature. *International Review of Financial Analysis*, (41), 89-100.
- Riaz, L. & Hunjra, A. I. (2015). Relationship between psychological factors and investment decision making: The mediating role of risk perception. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 9(3), 968-981.
- Ritter, J. R. (2003). Behavioral finance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 11, 429-437.
- Saraç, M. & Kahyaoglu, M. B. (2011). Bireysel yatırımcıların risk alma eğilimine etki eden sosyo-ekonomik ve demografik faktörlerin analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 5(2), 135-157.
- Sarıbıyık, A. (2019). Finans 4.0: Bankacılık ve sermaye piyasalarında makine öğrenmesi uygulamaları. *Kurumsal Yatırımcı, Temmuz-Eylül*, 60-61. Erişim Tarihi: 17.02.2019, http://www.tkyd.org.tr/assets/kurumsal_yatirimci_46e053fbccc7094b7aaba5af0746ba94fa.pdf
- Savaşkan, E. (2020). Davranışsal ekonomi yaklaşımında yönetim ve karar verme olgusu. *Turizm Ekonomi ve İşletme Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 61-72.

- Schumann, J. H., Wunderlich, N. V. & Evanschitzky, H. (2014). Spillover effects of service failures in coalition loyalty programs: The buffering effect of special treatment benefits. *Journal of Retailing*, 90(1), 111-118.
- Şenol, Z., Koç, S. & Ünlü, U. (2019). Marka değeri ile firma değeri arasındaki ilişki: Borsa İstanbul örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), 338-350.
- Shefrin, H. (2009). Behavioralizing finance. *Foundations and Trends in Finance*, 4(1-2), 1-184.
- Shleifer, A. & Summers, L. H. (1990). The noise trader approach to finance. *The Journal of Economic Perspectives*, 4(2), 19-33.
- Silverman, S. N., Sprott, D. E. & Pascal, V. J. (1999). Relating consumer based sources of brand equity to market outcomes. In E. J. Arnould, L. M. Scott (Eds.), *Advances in consumer research* (26:352-358). Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Sivaramakrishnan, S., Srivastava, M. & Rastogi, A. (2017). Attitudinal factors, financial literacy, and stock market participation. *International Journal of Bank Marketing*, 35(5), 818-841.
- Skule, J. (2016). 5th Annual B2B content conversion conference. 15-17 February, Ariz, Erişim Tarihi: 19.08.2020, <https://www.toprankblog.com/2016/02/nasdaq-marketing-strategy-secret-sauce/>
- Statman, M., Fisher, K. L. & Anginer, D. (2008). Affect in a behavioral asset-pricing model. *Financial Analysts Journal*, 64(2), 20-29.
- Swoboda, B., Berg, B. & Schramm-Klein, H. (2013). Reciprocal effects of the corporate reputation and store equity of retailers. *Journal of Retailing*, 89(4), 447-459.
- Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 183-206.
- Tong, X. & Hawley, M. J. (2009). Creating brand equity in the Chinese clothing market: The effect of selected marketing activities on brand equity dimensions. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 13(4), 566-581.
- Tufan, C. & Sarççek, R. (2013). Davranışsal finans modelleri, etkin piyasa hipotezi ve anomalilerine ilişkin bir değerlendirme. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 159-182.
- Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği. (2021). Türkiye sermaye piyasası genel görünüm raporu (Şubat 2021). Erişim Tarihi: 08.03.2021, <https://www.tspb.org.tr/tr/veriler/>
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Uluslan Polat, M., Kelemci, G. & Güsan Köse, G. (2019). Conceptualizing and measuring the intention to invest in Borsa İstanbul: Empirical evidence from the perspective of foreign investors. In H. Pernsteiner, H. Sumer, M. Uluslan Polat (Eds.), *Behavioral finance*. Linde Verlag: Wien.
- Yoo, B. & Donthu, N. (2001). Developing and validating a multidimensional consumer-based brand equity scale. *Journal of Business Research*, 52, 1-14.
- Zaleskiewicz, T. (2006). Behavioral finance. *Handbook of contemporary behavioral economics*. New York: Sharpe.
- Zimmermann, R. (2001). Brand equity excellence 1. Brand equity review. Düsseldorf: BBDO Group. Erişim Tarihi: 19.08.2020, <https://www.toprankblog.com/2016/02/nasdaq-marketing-strategy-secret-sauce/>

EXTENDED SUMMARY

Research Questions & Purpose

Since mismanagement is observed during financial products' branding, it's necessary to manage the process rigorously. BIST is worth to be marketed as a financial product, considering that a brand pledges quality, reliability and experience. "(Consumer) investor based brand equity", related with the meaning of a brand, is crucial in branding. The aim of this study is analyzing the impacts of BIST's foreign individual investor-based brand equity on the intention to invest by considering the mediating role of individual-based financial risk tolerance on the interactions of defined variables.

Research questions are: a) Does BIST's investor-based brand equity directly influence the intention to invest in BIST, in terms of foreign individual investors? b) Does the influence of BIST's investor-based brand equity perception on the intention to invest in BIST mediated by the individual financial risk tolerance?

The study has an inter-disciplinary marketing and finance-based approach. Prospect Theory, backbone of behavioral finance, was also evaluated from marketing approach. From the behavioral aspect, branding was considered both by mental coding of gains and losses and brand perception components (Cal & Lambkin, 2017a). The study is a gain for future studies for developing financial branding and communication strategies for foreign investors. Unlike other researches (Cal & Lambkin, 2017a, 2017b), sample involves variety different countries and professions. The motivation of the study is linked with almost 40% increase of foreign individual investors in 2020 (Turkish Capital Markets, 2021). Hence, it aims to fill the gap to a considerable extent.

Literature Review

The studies about positive relationship between brand equity and purchasing intention among product categories (Cobb-Walgren, Ruble & Donthu, 1995; Chen & Chang, 2008; Chang & Liu, 2009; Moradi & Zarej, 2011) indicated that the brand with highest brand equity increased purchasing intention. Thus, financial brands with high brand equity can have a positive impact on purchasing intention. Uslan Polat et al. (2019) found out that BIST's brand equity and Turkey's country of image, from foreign individual investors' point of view, have an impact on intention to invest in BIST. Furthermore, it was revealed that the intention to invest in a financial product differs due to the level of investors' ethnocentrism intention. Çal & Lambkin (2017a) conducted a research in Ireland and Turkey with the academicians and analyzed the investors' brand equity perception for a stock exchange as a mediator in financial investment decisions. Results indicated that impact is partially mediated by brand equity of stock exchanges.

The mediating role of investor financial risk tolerance on the intention to invest is frequently analyzed. Raheja & Dhiman (2019) indicated that financial risk tolerance has a mediating role during overconfidence and regret. Hemrajani & Sharma (2018), examining the influence of urgency on financial risk-taking behavior, highlighted the significant mediating effect of financial risk tolerance on the relationship of urgency and financial risk-taking behavior. Cal & Lambkin (2017a) pointed out the direct impact of risk perception on intention to invest. There are two studies regarding financial risk tolerance in brand and brand equity relationship (Çal

& Lambkin, 2017a; Ulusan Polat et al. 2019). Ulusan Polat et al. (2019) is the starting point of this study.

Methodology

Independent variable was measured by four items adopted from Yoo & Donthu (2001) whereas, dependent variable by five adopted from Dodds et al (1991). The mediating variable was measured using four items from Hoffmann et al. (2013). All items were rated on a 5-point Likert scale.

The target population consists of foreign individual investors living abroad and potential to invest. Convenience and judgmental sampling processes were used to collect on-line data. 263 usable records were analyzed.

A confirmatory factor analysis was conducted for brand equity, financial risk tolerance and intention to invest scales and then hypotheses were empirically tested using the structural equation model technique in AMOS 21.0.

Results and Conclusions

Initial finding indicates that BIST's investor-based brand equity has a direct impact on intention to invest in BIST. Another finding is the mediating role of individual investor risk tolerance between the investor-based brand equity and the intention to invest in BIST. Ulusan et al. (2019) detected no moderating role in the same relationship and the research was deepened by the current study. Efficient strategies, by considering investor profile, serve the enhancement of brand equity and intention to invest.

Considering solely BIST, convenience and judgmental sampling based data collection, individual investor subjectivity are the main constrains. Results are guiding for developing strategies considering exchange branding, intention to invest and financial risk tolerance. Future studies about branding with different financial institutions and brands, comparative analyses by including risk appetite could also create an added value.

Araştırma Makalesi / Research Article

ÖZEL HASTANELERDE REKABET İSTİHBARATI TOPLANMASI SÜRECİNE YÖNELİK DURUM ÇALIŞMASI*

Öğr. Gör. Kaan Can UYANIK 

İstanbul Aydın Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, İstanbul, (kaancanuyanik@aydin.edu.tr)

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa YILDIRIM 

Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Sakarya, (mustafayildirim@sakarya.edu.tr)

Dr. Mustafa Abdül Metin DİNÇER 

Sakarya Üniversitesi, Sakarya, (mtindincer79@gmail.com)

ÖZET

Çalışmanın amacını; hastanelerde rekabet istihbaratının (R.İ.) hangi kaynaklardan nasıl toplandığına, R.İ. faaliyetlerini etkileyen çevresel faktörlerin neler olduğuna ve hastanelerin R.İ'yi ne tür amaçlar doğrultusunda kullandıklarına dair bilgilerin sunulması ve çalışmanın vakalarını oluşturan hastanelerde R.İ.'nin örgütsel yapıda ne şekilde ve nasıl yer bulduğunun betimlenmesi oluşturmaktadır. Araştırmada çoklu vaka analizi ve kuramsal örneklem mantığı kullanılmıştır. Araştırmanın amacı doğrultusunda, Sağlık Bakanlığı'nın 2017 senesinde yayınlamış olduğu Sağlık İstatistikleri Yıllığı'nın verilerine göre nüfusun ve hastane sayısının en yoğun olduğu Marmara Bölgesi araştırma sahası olarak seçilmiştir. Bu bölgedeki özel hastanelerden yedi tanesine ulaşılmış ve sekiz yöneticikle nitel araştırma yöntemi kullanılarak yarı yapılandırılmış mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Sorular, hastanelerin R.İ faaliyetlerini sorgular nitelikte belirlenmiş olan odak noktalarına göre hazırlanmıştır. Bu çerçevede geliştirilen kategoriler ve bu kategorilerin birbiriyle olan ilişkileri nitel içerik analizi ile irdelenmiştir. Araştırmanın sonucunda, çalışmanın vakalarını oluşturan hastanelerde özel bir R.İ biriminin olmadığı ve bu sürecin resmi olmayan bir biçimde gerçekleştiği, istihbarat uygulamalarında çevresel faktörlerin önemli bir etkisi olduğu, R.İ.'nin genellikle taktiksel karar alma faaliyetlerinde kullanıldığı ve hastanelerin faaliyetlerinde dikkat etmeleri gereken sektöre özel rekabet şartlarının olduğu bilgilerine ulaşılmıştır. Yine çalışmanın bir diğer önemli çıktısı da vakalar arasında kısa vadeli düşünmeye bağlı olarak taktiksel karar almanın ve çevresel özelliklerin henüz hastanelerde R.İ kavramının tam anlamıyla kurumsal bir sürece oturmadığını göstermektedir. Her ne kadar R.İ. ile ilgili yöneticilerin kafasında belli bir şablon olsa da kavramın kurumsallaşmamasından dolayı vakalar arasında R.İ. ile ilgili bir ikilemin oluşmasına neden olmakta ve bu ikilem de uzun vadeli düşünmekten ziyade vakaların kısa vadeli taktiksel kararlara tutunmalarını arttırmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Rekabet İstihbaratı, Stratejik Yönetim, Özel Hastane, Sağlık Yöneticisi, Rakip Analizi.

A CASE STUDY ON THE COLLECTION OF COMPETITIVE INTELLIGENCE PROCESSES IN PRIVATE HOSPITALS

ABSTRACT

The purpose of the study is to investigate which sources and how competition intelligence (CI) is collected in hospitals, and what are the environmental factors affecting the competitive intelligence activities. And it consists of presenting information on what kind of purposes hospitals use competitive

* Bu çalışma Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Yıldırım danışmanlığında yönetilen Kaan Can Uyanık'ın "Hastanelerde Rekabet İstihbaratı Toplanması Üzerine Bir Alan Araştırması" isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

intelligence and a description of how and in what way C.I found a place in the organizational structure in the hospitals that constitute the cases of the study. Multiple case analysis and theoretical sampling logic were used in the study. Through the purpose of the study, according to the data of the health statistics yearbook published by the Ministry of Health in 2017, the Marmara Region, where the population and the number of hospitals are the highest, was selected as the research area. Seven of the hospitals in this region were reached and semi-structured interviews were conducted with eight managers using qualitative research method. The questions were prepared according to the focal points determined to inquire about the hospitals' competitive intelligence activities. The categories developed in this framework and the relationships between these categories were examined with qualitative content analysis. As a result of the study, it was determined that the hospitals that constitute the cases of the study did not have a special competition intelligence unit. It was concluded that the competitive intelligence process took place unofficially and that environmental factors have a significant impact on intelligence practices. In this context, it has been found that competitive intelligence is generally used in tactical decision-making activities and that there are sector-specific competition conditions that hospitals should pay attention to in their activities. Another important outcome of the study is that tactical decision-making and environmental features, depending on short-term thinking among the cases, are not yet fully established in the institutional process of the concept of C.I in hospitals. Although there is a certain template in the minds of executives related to C.I, the lack of institutionalization of the concept causes a dilemma regarding C.I among the cases and this dilemma increases the clinging of cases to short-term tactical decisions rather than long-term thinking.

Keywords: *Competitive Intelligence, Strategic Management, Private Hospital, Health Manager, Competitor Analysis.*

1. Giriş

İşletmeler yaşamlarını devam ettirebilmek ve rekabet üstünlüğü elde edebilmek için rakiplerinin yeteneklerini, kaynaklarını, varlıklarını, yönetsel süreçlerini dolayısıyla stratejilerini öğrenebilmek ve anlayabilmek adına yoğun çaba sarf etmektedirler. Artan rekabet rakipler hakkındaki bu tür bilgileri işletmeler açısından daha kritik bir konuma getirmekte ve hayatta kalmanın yanı sıra sürdürülebilirlik açısından da önemli kılmaktadır. Böylesi bir rekabet bağlamında R.İ. kavramı ön plana çıkmaktadır. R.İ. kavramını işletmelerin hedeflerini daha da ileriye taşımak amacıyla rakiplerinin uygulamaları ve genel iş trendleri hakkında, yasal ve etik bir biçimde bilgi toplamak ve bu bilgiyi analiz etmek üzerine kurmuş oldukları sistematik bir program olarak tanımlamaktadır (Kahaner, 1996:16). Şirketlere, geleceklelerini şekillendirme konusunda yardımcı olabilmesi ve mevcut rekabet tehditlerine yönelik bir kalkan oluşturabilmesi amacıyla her seviyesindeki personeline sunulacak bilgileri toplama, işleme ve saklama işlemleri de bu faaliyetin kapsama alanındadır (Salguero vd., 2017:38).

Gerek küresel gerek yerel seviyede değişkenlik gösteren ekonomik, politik sosyolojik ve teknolojik unsurlar tüm sektörlerde olduğu gibi sağlık sektöründe yer alan firmalar açısından da çevresel belirsizlik seviyesini gün geçtikçe artırmaktadır. İklim değişikliği, çevre kirliliği, salgın hastalıklar, teknolojik gelişmeler vb. konular küresel düzeyde etkisini gösterirken, endüstriyel düzeyde de özel hastane sayılarının artması, devlet hastanelerinde yapılan iyileştirme çalışmaları ve şehir hastanelerinin kurulması gibi etmenler rekabet bağlamını dönüştürerek sağlık sektöründe belirsizlik seviyesini artırmaktadır. Böylesi bir belirsizlik ortamında R.İ. uygulamalarının, hastanelerin stratejik karar süreçlerinde kritik bir

rol üstleneceği düşünülmektedir. Sistemli bir biçimde işleyen R.İ. uygulamaları aracılığıyla hastaneler rakiplerin muhtemel kararları, hastaların beklentileri, teknolojik gelişmeler ve sektörel değişimler hakkında önemli veriler elde edeceklerdir. Elde edilen verilerin analizi ve stratejik karar süreçlerine entegrasyonu neticesinde hastaneler, belirsizliğin yoğun olduğu çevresel bağlamda, dinamik bir yapıya bürünerek rekabetçi pozisyonlarını koruma ve geliştirebilme potansiyeline sahip olacaklardır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı, hastanelerde uygulanan kurum içi ve kurum dışı R.İ. faaliyetlerinin ne şekilde gerçekleştiğini odağına alarak;

- Hastanelerin R.İ. faaliyetlerini etkileyen çevresel faktörlere,
- Kurum içinde ve kurum dışında gerçekleşen istihbarat faaliyetlerinin sürecinin ne şekilde ve hangi kaynaklar üzerinden ilerlediğine,
- Hastanelerin R.İ. faaliyetlerini yürüten özel bir birimin olup olmadığına ve elde edilen verinin kullanım amacına,
- Hastane yöneticilerinin R.İ. ilişkin algılarına yönelik sorulara cevap bulmaktır.

Hastanelerde, R.İ. konusunun araştırılması çerçevesinde yapılan literatür çalışmasında daha önce yapılmış olan bir araştırmaya rastlanılmamıştır. Bunun yanında diğer sektörler ile ilgili olarak Sevinç'in (2005), Özdemir (2010), Bisson & Wright (2011), Yap vd. (2011), Campos vd. (2013), Badr vd. (2016)'ın yapmış oldukları toplam altı adet ampirik çalışmaya rastlanılmıştır. Bu araştırmalara göre kısaca; kurumların uyguladıkları istihbarat faaliyetlerini, başarılarını etkileyen önemli bir faktör olarak gördükleri sonucuna ulaşılmaktadır.

2. Rekabet İstihbaratı Kavramı

İngilizcede “Competitive Intelligence” olarak kullanılan kavram Türkçe yazında (Köseoğlu & Akdeve, 2013; Özdemir, 2010; Sevinç, 2005) “rekabet istihbaratı” olarak kullanılmaktadır. Alan yazında R.İ. ile ilgili bir çok tanım bulunmasına rağmen, üzerinde fikir birliğine varılmış bir tanımdan bahsedilememektedir. Brody (2008) R.İ.'nin dinamik ve oyuncuları sürekli değişen bir bağlamda oluşan bir süreç olduğunu, tanımlardaki çeşitliliğinde bu durumun bir yansıması olarak yorumlanabileceğini belirtmiştir (akt. Fleisher & Wright, 2009). R.İ. ifadesi genellikle zihinlerde sektörel casusluk veya şirket ajanlığı gibi çağrışımlarda bulunabilmektedir. İfade, bu uygulamaların bazı özelliklerini ima etse de R.İ. aslında, kurumun karar verme yeteneklerini geliştirmek için kurum içi ve kurum dışı bilgiyi yakalamak, analiz etmek ve yönetmek için sistematik bir program geliştirmekle ilgilenmektedir (Liebowitz, 2006:57). İstihbarat elde etme ortak amacından dolayı R.İ.'ye benzer bir kavram olan şirket ajanlığı ise, bilgi toplama sürecinde, yasallık durumunu ve etik kuralları umursamadan gerçekleştirilen istihbarat uygulamalarını kapsamaktadır (Özdemir, 2010:71). R.İ. sadece açık kaynakları kullanmaktadır ve etik yöntemleri ile birlikte şirket ajanlığından net bir biçimde farklılaşmaktadır (Akpınar & Edin, 2007:2).

Çalışmanın amacı doğrultusunda R.İ.'nin Salguero vd. (2017) tarafından yapılan “geleceğin şekillendirilmesine yardımcı olmak ve mevcut rekabet tehditlerine karşı korunmak için bir firmanın her seviyesindeki personeline sunulacak bilgileri toplama, işleme ve saklama sanatı” tanımı esas alınmıştır. Bu çerçevede Prescott'un (1999:45) altı boyuttan oluşan “R.İ. Programı Tasarımında Karar Odaklı Yaklaşım İçin Temel Karar Alanları” çalışmanın tasarımında ana dayanak noktasını ve verilerin analizinde kullanılacak tematik alt yapıyı oluşturmaktadır. Bu boyutlar:

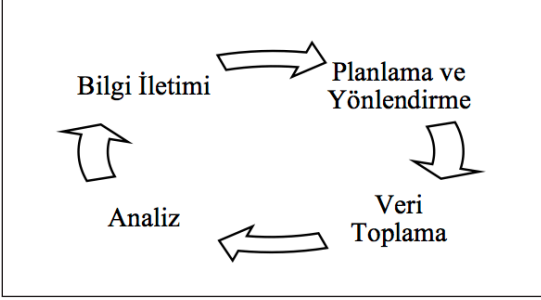
Tablo 1: Rekabet İstihbaratı Programı Tasarımında Karar Odaklı Yaklaşım İçin Temel Karar Alanları

Karar Alanı	Temel Noktalar
R.İ. Çabalarının Odağı	Fırsatlar ve tehditler için erken uyarı Stratejik karar verme desteği Taktik karar verme desteği Rakip izleme ve değerlendirme Stratejik planlama desteği
Konum ve Yapı	Karar Parametreleri: Kârlı satışlar nerede? Yeni ürünler nereden geliyor? En büyük tehditler nerede?
Konum ve Yapı	R.İ. Yöneticisi İnsan Zekâsı Ağı Bilgi Uzmanları Analistleri
R.İ. Ürünleri	Zamanında, doğru, ilgili
R.İ. Projeleri	Proje tabanlı yaklaşım Kararlara odaklanın İstihbarat gereksinimlerine öncelik verin Sanal ekipler Bir deneme projesi hazırlayın Tuzakları öngörüleyn
R.İ. Etik	İlk projeden önce bir etik kodu geliştirin 1996 Ekonomik Casusluk Yasası

Kaynak: Prescott, E. John. (1999). The evolution of competitive intelligence: Designing a process for action. Proposal Management Competitive Intelligence, Bahar Dönemi Yayını, 37-52.

“R.İ. Programı Tasarımında Karar Odaklı Yaklaşım İçin Temel Karar Alanları”nı süreçsel anlamda iyi bir açıklama zeminine oturttuğu için “İstihbarat Döngüsü” R.İ. kavramının açıklanmasında ve çalışmada kullanılacak analize adapte etmede temel anahtar olarak kullanılmıştır. Bu çerçevede istihbarat döngüsü; R.İ.nin temelini, işlenmemiş verilerin bilgiye dönüştürüldüğü süreç olan istihbarat döngüsü oluşturmaktadır (Kahaner,1996:43). İstihbarat döngüsü Şekil 1’de görüldüğü üzere dört aşamadan oluşan bir süreç olarak durmaktadır. Lakin faaliyet esnasında karşılaşılan birçok faktör, bu sürecin fazlasıyla karmaşık olduğunu göstermektedir (Prescott, 1999:44).

Şekil 1: İstihbarat Döngüsü



Kaynak: Kahaner, L. (1996). Competitive intelligence: From black ops to boardrooms - how businesses gather, analyze, and use information to succeed in the global marketplace. New York: Simon & Schuster.

Bölümleri; planlama ve yönlendirme, veri toplama, analiz ve bilgi iletimi olan bu döngü yönetimden gelen bir istek doğrultusunda başlatılır (Kahaner, 1996:43; Prescott, 1999:44). Bu isteklerin toplamı, yönetimin anahtar istihbarat konularını veya başka bir deyişle, R.İ.’den sağlanacak yararların kilit kısımlarını temsil eder. Kilit istihbarat konularının genişliği ve çoğu zaman yönetim taleplerinin iyi ifade edilememesinden sebeple döngünün ikinci aşaması olan veri toplama bölümü özellikle önemlidir. İstihbarat sürecinin güçlü bir tesir ile başlayabilmesi için; istenen bilginin bütünüün açık bir şekilde belirtilmesi, döngünün devamı için ayrılacak bütçe ve zamanın belirlenmesi, gizlilik sınırlarının ve kısıtlamaların ortaya konması gibi parametreler hususunda anlaşmaya varılmalıdır. İstek oluşturulduğunda veri toplanmaya başlanır. Elde edilen veriler analiz yoluyla istihbarat bilgisine dönüştürülür. Bu bilgiler daha sonra R.İ. yöneticisi tarafından yorumlanarak, bildirilmesi gerekli görülen öneriler ile birlikte ilgili birime teslim edilir (Prescott, 1999:44).

2.1. Planlama ve Yönlendirme

Kurum gereksinimlerinin neler olduğuna karar verilir (Kahaner, 1996). Gereksinimleri karşılayacak istihbarat planı, görev süresi ve kaynakları belirlenir (McDowell, 2009). Geleceğe yönelik ve kısa vadede oluşturulacak stratejileri uygulamaya sokacak operasyonel katkılar belirlenir (McDowell, 2009:22). R.İ uygulayıcısının süreç içerisinde izlemesi gereken yol ve yöntemler belirlenir (Kahaner, 1996).

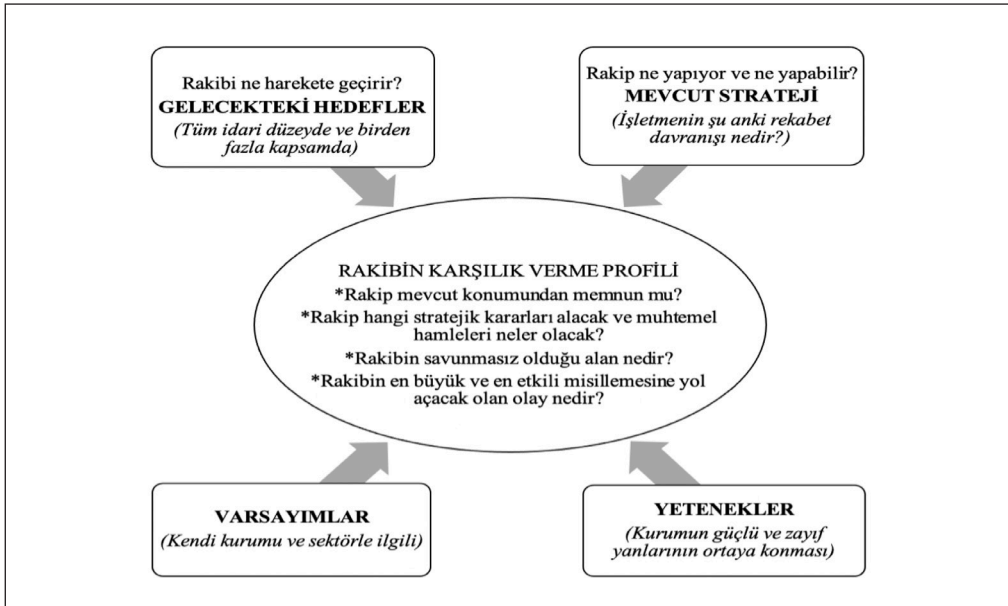
2.2. Veri Toplama

Yasal süreçlere ve etik değerlere uygun bir şekilde işletme içi ve dışı kaynaklar “*yıllık raporlar, süreli yayınlar; gazete ve dergiler, online veri tabanları, kitaplar, resmi yayınlar, konferanslar, müşteriler ve tedarikçiler vb.*” istihbaratın üretileceği veriler olarak toplanır (Kahaner, 1996). Yine sıkıntı çıkartan veya kötü niyetli müşterilerin bildirim veya pazara giriş yapacak olan yeni bir firma hakkında sektörde var olan firmaların fikir alışverişinde bulunmaları gibi (Gelb vd., 1991:44) diğer kamuya açık kaynaklar da bu süreçte veri olarak toplanır.

2.3. Analiz

Bu çerçevede Porter'ın da belirttiği üzere rakip analizi aşamasının dört belirleyici bileşeni vardır. Rakibin gelecekteki hedeflerine, mevcut stratejisine, varsayımlarına ve yeteneklerine dair verilerin analizi sonucunda, rakibin reaksiyon profilini ortaya koyabilecek olan istihbarat bilgilerinin sağlanacağını belirtmiştir (Porter, 2015:58).

Şekil 2: Bir Rakip Analizinin Bileşenleri



Kaynak: Porter, M. E. (2015). Rekabet stratejisi: Sektör ve rakip analizi teknikleri. (Çev. G. Ulubilgen). İstanbul: Aura Kitapları, Agora Kitaplığı.

2.4. Bilgi İletimi

Elde edilen önemli istihbarat bilgilerinin, ilgili karar vericilere ulaştırılmasıdır (Kahaner, 1996). Bilgilerin kurumun tamamı içerisinde dağılmaması için doğru istihbaratın doğru hedefe düzgün bir biçimde iletilmesi, bilgi tesliminin, güvenilir dağıtım araçlarıyla ve karar vericilerin çalışma alışkanlıkları ile tercihlerine uygun formatlarda düzenlenmesi sürecin etkin şekilde ilerlemesini sağlayacaktır (Myburgh, 2004:54). İstihbarat bilgisinin; içerik, biçim, yönelim ve diğer nitelikler açısından karar vericilerin bağlı oldukları birimlere hitap etmesi ve akıllarındaki sorulara cevap olabilecek özellikte olması gerekmektedir. Koordinasyonunun sağlanması, kontrol edilmesi, kaynak güvenilirliğinin karşılaştırılması, farklı bilgilerle kıyaslanması, kategorize edilmesi, isteğe dair özelleştirilmesi ve yalınlaştırılması gerekmektedir (Myburgh, 2004:54).

3. Hastanelerde Rekabet İstihbaratı Kavramı

Son dönemde yasal, teknolojik ve bilimsel gelişmelerin de etkisiyle birlikte rekabet kavramı sağlık sektörü için önem kazanmıştır. Sağlık sektörü içerisinde rekabet kavramını

ön plana çıkaran faktörler; aşırı kapasite, enflasyon, artan maliyetler, hızlı bir şekilde gelişen teknoloji, artan uzmanlaşma, tüketici etkinlikleri, geri ödeme sistemindeki değişiklikler, yatak işgal oranlarındaki düşüş, yeniden yapılandırma ve çeşitlendirme düzenlemeleridir (Akbolat, 2009:76). Yönetilmesi hali hazırda oldukça karmaşık ve zor olan hastanelerin, bu denli yoğun bir rekabet ortamında yaşamlarını sürdürebilmeleri için etkin ve verimli bir çalışma düzenine ihtiyaçları vardır (Eskiyörük & Turan, 2012:21). Rekabette üstünlük sağlayabilmek amacıyla yapılacak olan bu çalışmaların verimli olup olmaması aynı zamanda çevreden elde edilecek verilerin niteliğine de bağlıdır.

Sağlık sektöründeki işletme sayısının giderek artmasından dolayı oluşan yoğun rekabet ortamı, hastaların geçen yıllara göre çok daha fazla seçim yapma şansına sahip olmalarına olanak tanımıştır. Rakip sayısının sürekli olarak artmasının yanı sıra yüksek sabit maliyet, artan personel giderleri, sınırlı sigorta ödeneği ve malpraktis riski gibi olumsuz durumların varlığı tıbbi hizmetlerin sunumunu daha zor hale getirmektedir. Bu faktörlere dikkat edilerek yapılacak ve odak noktası hasta olan bir hizmet sunumu modeli hastanelerin rekabet üstünlüğü elde etmelerine olanak tanıyacaktır. Hastalarla iyi bir ilişki kurabilecek modelin temel unsurları ise hasta tatmini, yüksek düzey hizmet kalitesi ve hasta gereksinimlerine göre oluşturulmuş hizmet sunumuyla ilgili verilerin toplanması ve analiz edilmesine dayanmaktadır (Lee vd., 2010:449).

Rekabetçi bir bakış açısıyla değerlendirildiğine; sağlık sektörü içerisindeki tüm aktörler için çevresel belirsizliğin yönetilmesi konusunun öncelik arz ettiği söylenebilir. Birçok parametrede (yaşlanan nüfus, artan kronik hastalıklar, bireysel sağlık harcamalarındaki artış eğilimi, hizmet kalitesi beklentisinin artması, teknolojik gelişmeler vb.) yaşanan hızlı dönüşüm bu belirsizlik ortamının temel gerekçesi olarak gösterilebilir. Hastanelerin böylesi bir rekabet bağlamında başarılı olabilmek için iç ve dış çevre ile ilgili verileri hızlı ve sistematik bir şekilde toplama ihtiyacı artmaktadır. Kritik niteliğe sahip verilerin (rakip hastanelerin politikaları, hastaların profilleri ve beklentileri, yasal düzenlemeler, teknolojik gelişmeler, epidemiyolojik sorunlar ve hekimlerin potansiyelleri vb.) sistematik bir biçimde toplanıp işlenmesi sonucu elde edilen bilgiler ve bu doğrultuda geliştirilecek stratejiler, hastanelerin rekabetçi bir konum elde etmeleri ve bu konumu sürdürülebilir kılmaları noktasında önem arz etmektedir.

4. Yöntem

Çalışma için yapılan saha araştırması; nitel araştırma yöntemiyle, yarı yapılandırılmış mülakatlar çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Literatürde R.İ. faaliyetinin işleyişine dair belirli odak noktaları Prescott'un altı boyutu üzerinden belirlenmiştir (Prescott, 1999). Mülakat soruları, R.İ. faaliyetlerini verimli işleyişini sorgular nitelikte belirlenmiş olan bu odak noktalarına göre dizayn edilmiştir.

Oluşturulan odak noktaları;

- Hastanelerde özel bir R.İ. biriminin varlığının sorgulanmasını,
- Hastanelerde R.İ.'yi etkileyen çevresel faktörleri,
- Kurum içinde ve kurum dışında gerçekleşen istihbarat faaliyetlerinin sürecinin ne şekilde ve hangi kaynaklar üzerinden ilerlediğini,
- Hastanelerin R.İ.'yi hangi amaçla kullandıklarını,

- Hastane yöneticilerinin R.İ. hakkındaki düşüncelerini oluşturan faktörler ve bu faktörlerin birbiriyle olan ilişkileri *tematik analiz* yöntemiyle ortaya konmuştur.

İster içerik analizi olsun ister söylem analizi olsun, isterse de tematik veya betimsel analiz olsun tüm nitel araştırmalar şu ortak süreçler üzerine kurulmuştur; kod oluşturmak, kategoriler oluşturmak ve kategorileri/sınıfları/temaları düzenli ilişkiler haline getirmek. Bu çerçevede çalışmada analiz edilen veriler sıralanan şu dört aşamada gerçekleştirilmiştir (Yıldırım & Şimşek, 2008:228):

Çalışmanın amacı doğrultusunda, Sağlık Bakanlığı'nın 2017 yılında yayınlamış olduğu "Sağlık İstatistikleri Yıllığı" verilerine göre nüfusun ve hastane sayısının en yoğun olduğu Marmara Bölgesi araştırma sahası olarak seçilmiştir. Kuramsal örneklem seçimindeki mantığın temelinde araştırmanın daha derinlemesine yapılabilmesi için bilgi zengini durumlara ulaşabilmek yatmaktadır. Bu yüzden nitel araştırmalarda genellikle amaçlı bir şekilde seçilmiş örneklemelerin tercih edildiği sıklıkla belirtilmektedir. Yin (2003) çalışmasında aynı kavrama çoğaltma mantığı olarak vurgu (literal replication) yapmaktadır. Bu mantıkta her bir durumun dikkatlice seçilip incelenerek; (a) benzerlerini (gerçek bir çoğaltma) öngörerek veya (b) zıt sonuçları tahmin ederek (teorik bir çoğaltma) sonuç elde edilmeye çalışılır. Yin'in (2003) çalışmasında altı ila on arasında yapılan mülakatın vaka araştırması için yeterli olacağını dile getirmektedir. Bu çerçevede ulaşılan sonuçlar çalışmanın başındaki önermeler setini destekler nitelikteyse söz konusu ilişkiler ve incelemelerin varlığı da ortaya konmuş olacaktır (Yin, 2003:47). Çalışmada literal replication/ birbirine benzer tekrarlara ulaşıldığı için daha fazla mülakat yapmaya gerek duyulmamış ve bu mülakatlar saha araştırması için yeterli görülmüştür.

Ulaşılan hastanelerin tümünde idari direktörlere veya işletme müdürlerine başvurulmuştur. Lakin başvuru yöneticilerin yarısı araştırma konusu hakkında kurumlarındaki en çok bilgiye sahip olan kişilerin satın alma birimlerinin sorumluları olduğunu belirtmişler ve bu yönlendirmeleri sonucunda mülakatların yarısı satın alma yöneticileriyle yapılmıştır.

Araştırmaya katılan yöneticilerin demografik özellikleri Tablo 2'de gösterilmiştir. Mülakatlar esnasında katılımcılara çalışma ile ilgili onam formu sunulup imzalatılmıştır.

Tablo 2: Katılımcıların Demografik Bilgileri

Görüşülen Yönetici	Eğitim Durumu	Unvanı
K1	Lisans	Hastaneler Grubunun Satın Alma Direktörü
K2	Yüksek Lisans	Hastane İdari Direktörü
K3	Lisans	Hastaneler Grubunun Satın Alma Direktörü
K4	Lisans	Medikal Muhasebe ve Hasta Hizmetleri Müdürü
K5	Lisans	Hastane Müdürü
K6	Lisans	Hastane Müdürü
K7	Lisans	Hastaneler Grubunda Satın Alma Uzman Yrd.
K8	Lisans	Hastanenin Satın Alma Müdürü

4.1. Analiz İçin Tema, Kodlar ve Kategorilerin Belirlenmesi

Çalışmada kullanılacak kod ve kategoriler literatür kısmında da işlenen ve yöntem kısmında da belirtilen Prescott'un (1999) altı boyuttan oluşan çalışmasından, istihbarat döngüsünden ve verilerden elde edilmiştir. Literatür kısmında R.İ.'nin boyutlarına geniş ölçüde yer verildiği için çalışmanın bu kısmında bu boyutlara değinilmeyecektir.

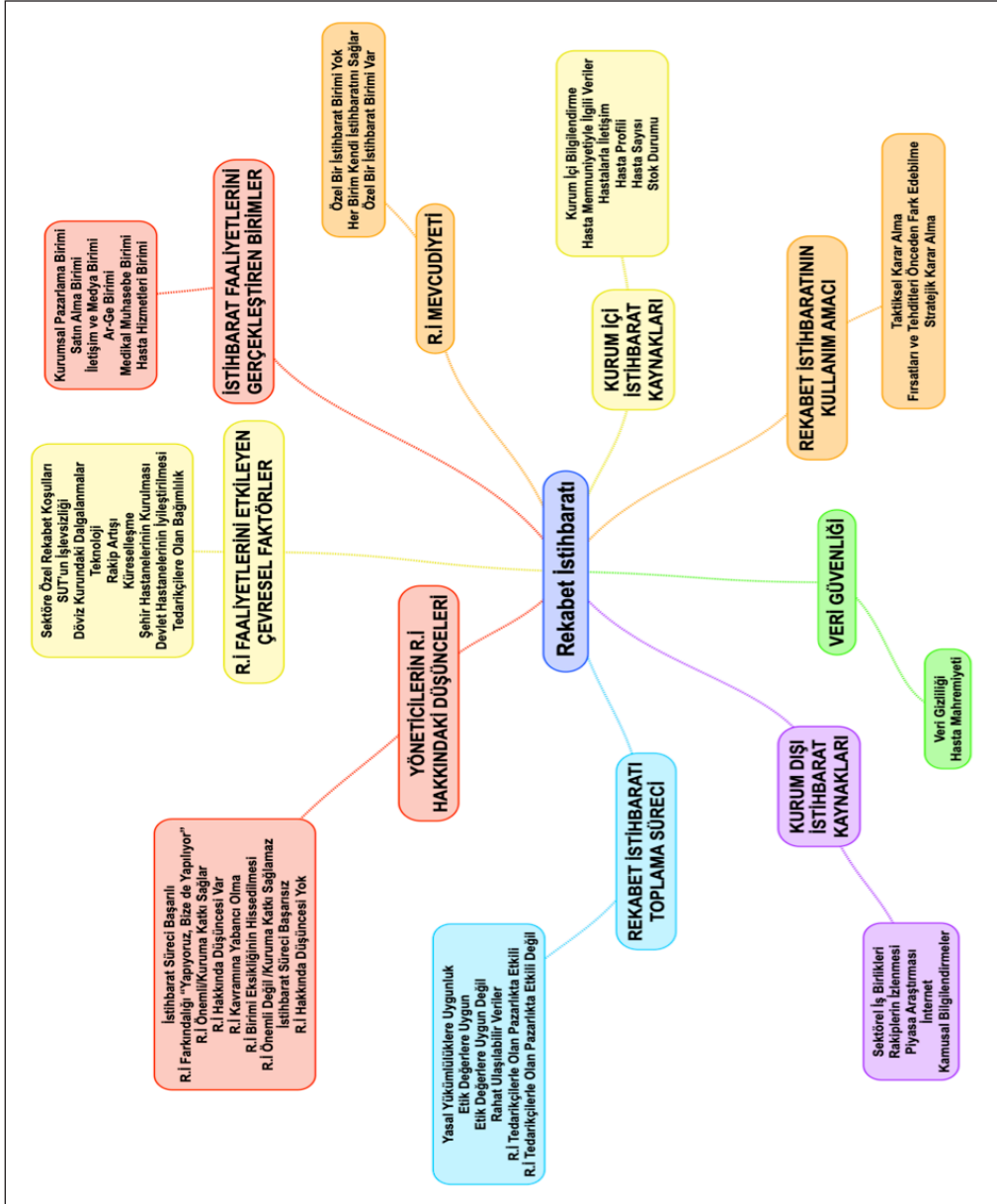
Punch'ın da (2005:193-194) belirttiği üzere kodlama nitel analizle ilgili çözümlemelerde ilk basamaktır ve daha sonraki basamakların öncülünü oluşturur. Bu yüzden kodlama hem analizde çözümlemenin kendisi hem de çözümlemeyi başlatan somut bir adımdır. Kodlar; etikettir, isimdir veya nitelendirilmez ve bu nedenle kodlama, veri gruplarına etiketlerin, isimlerin veya nitelendirmelerin verilmesi işlemidir. Kodlar aynı zamanda kategorilerin isimleri ve veriyi sınıflamak için kullandığınız tasarı çalışmanızın odağını yansıtır (Merriam, 2013:170). Willig'in öz ve net çizgilerle yaptığı kod ve kategori tanımlaması bu çalışma için de temel bir kılavuz görevi görmektedir. Willig'in (2008:35) tanımlamasında bir referans niteliği olması için duygular başlığı altında toplanan ifadeler kategoriyi bu kategoriyi oluşturan duyguların her biri de "anksiyete", "öfke" ve "acıma" kodları oluşturmaktadır. Analizde kullanılacak tema çalışmada kullanılan literatürden hareketle R.İ. olarak belirlenmiştir. Bu çerçevede yöntem kısmının başında da belirtildiği üzere Persscott'un (1999) altılı R.İ. boyutları nitel analizin tematik çerçevesini oluşturmaktadır. Analizde Persscott'un (1999) altılı R.İ. boyutları adapte edilerek tümden gelimci bir strateji izlenirken verilerden elde edilen in-vivo kodlar ve kategoriler ile de tümevarımcı bir strateji izlenmiştir ve analizin araştırmacılar tarafından daha sağlıklı bir zemine oturması sağlanmıştır.

Bu çerçevede R.İ. çabalarının odağı noktasında fırsatlar ve tehditler için erken uyarı kavramı "*çevresel faktörler ve kurum dışı kaynaklar*", stratejik karar verme desteği ve taktik karar verme desteği "kullanım amacı ve çevresel faktörler ve kurum dışı kaynaklar", rakip izleme ve değerlendirme "kurum dışı R.İ., *stratejik planlama desteği*" kodları ve kategorilerinin oluşturulmasında kullanılmıştır.

Yine Persscott'un (1999) konum ve yapı boyutundaki karar parametreleri kriterlerinde kârlı satışların kaynağını, yeni ürünlerin kaynağını ve en büyük tehditlerin nereden geldiğini sorgulandığı kriterler "*kurum içi ve dışı R.İ. kaynakları ve çevresel faktörler*", insan zekâsı ağı, bilgi analistleri, R.İ. toplama sürecinde zamanında, doğru ilgili R.İ. ürünleri boyutu "*faaliyetleri gerçekleştiren birimler*", R.İ. yöneticisi "*yöneticilerin R.İ. hakkındaki düşünceleri*" kodlarının ve kategorilerini yaratılmasında kullanılmıştır. Rİ projeleri boyutunda ise proje tabanlı yaklaşım, kararlara odaklanma, istihbarat gereksinimlerine verilen öncelik ve tuzakların ön görülmesi kriterleri "*yöneticilerin düşünceleri ve kullanım amaçları*" kategorilerinin ve kodlarının oluşturulmasında kullanılmıştır. R.İ. etik boyutundaki etik kodu geliştirme kriteri de "*veri güvenliği ve toplama süreci*" kategorilerin ve kodlarının geliştirilmesinde kullanılmıştır.

Tematik analizde kullanılacak kod ve kategoriler aşağıdaki zihinsel haritada detaylı bir şekilde verilmiştir.

Şekil 3: Tematik Analizde Kullanılacak Kod ve Kategoriler



Elde edilen veriler sonucunda oluşturulan kodlar ve kategorilerin ilişkileri MAXQDA programı ile düzenlenmiş ve yorumlanmıştır. Aşağıda bulgular kısmında bu düzenlemeler ve yorumlar daha detaylı bir şekilde verilmektedir.

5. Bulgular

5.1. İçerik Analizinde Kullanılan Kod ve Kategorilerin Genel Görünümü

Aşağıda MaxQDA programı ile gerçekleştirilen analizden elde edilen kodların ve kategorilerin genel görünimleri matris tablo ile verilmiştir. Tablodaki satırlar çalışmanın kodlarını, sütunlar ise çalışmanın vakalarını temsil etmektedir. Matris tabloda kodlaması yapılan ifadelerin yoğunluğuna ve yapılan vurguya bağlı olarak kutuların büyüklükleri, küçüklikleri ve renkleri değişmektedir. Bu tablonun verilmesindeki temel amaç analizde oluşan genel görünüm, kodlar ve kategorilerin örtüntüsünü okuyucuya somutlaştırmasında yardımcı olmasını sağlamak içindir.

Tablo 3: Kod Matris Dağılımı

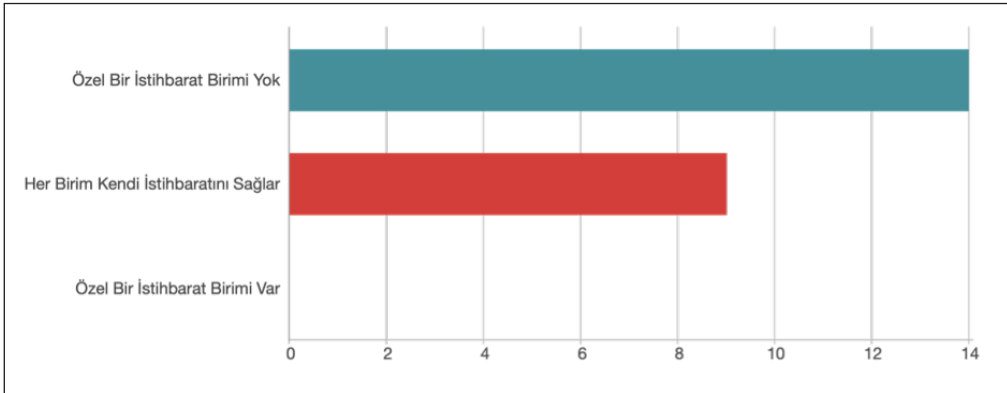
Kod Sistemi	M 1	M 2	M 3	M 4	M 5	M 6	M 7	M 8
REKABET İSTİHBARATI TOPLAMA SÜRECİ								
R.İ Tedarikçilerle Olan Pazarlıkta Etkili Değil								
R.İ Tedarikçilerle Olan Pazarlıkta Etkili								
Yasal Yükümlülükler Uygunsuzluk								
Etik Değerlere Uygunluk								
Etik Değerlere Uygun								
Rahat Ulaşılabilir Veriler								
Informal Süreç								
İSTİHBARAT FAALİYETLERİNİ GERÇEKLEŞTİREN BİRİMLER								
Medikal Muhasebe Birimi								
İletişim ve Medya Birimi								
Hasta Hizmetleri Birimi								
Ar-Ge Birimi								
Kurumsal Pazarlama Birimi								
Satın Alma Birimi								
R.İ Mevcudiyeti								
Her Birim Kendi İstihbaratını Sağlar								
Özel Bir İstihbarat Birimi Yok								
Özel Bir İstihbarat Birimi Var								
KURUM İÇİ İSTİHBARAT KAYNAKLARI								
Kurum İçi Bilgilendirme								
Hasta Profili								
Hasta Sayısı								
Stok Durumu								
Hastalarla İletişim								
Hasta Memnuniyetiyle İlgili Veriler								
VERİ GÜVENLİĞİ								
Veri Gizliliği								
Hasta Mahremiyeti								
KURUM DIŞI İSTİHBARAT KAYNAKLARI								
Kamusal Bilgilendirmeler								
Piyasa Araştırması								
Rakiplerin İzlenmesi								
Sektörel İş Birlikleri								
İnternet								
YÖNETİCİLERİN R.İ HAKKINDAKİ DÜŞÜNCELERİ								
R.İ Kavramına Yabancı Olma								
İstihbarat Süreci Başarısız								
İstihbarat Süreci Başarılı								
R.İ Farkındalığı "Yapıyoruz, Bize de Yapılıyor"								
R.İ Önemli Değil /Kuruma Katkı Sağlamaz								
R.İ Önemli/Kuruma Katkı Sağlar								
R.İ Birimi Eksikliğinin Hissedilmesi								
R.İ Hakkında Düşüncesi Var								
R.İ Hakkında Düşüncesi Yok								
REKABET İSTİHBARATININ KULLANIM AMACI								
Fırsatları ve Tehditleri Önceden Fark Edebilme								
Stratejik Karar Alma								
Taktiksel Karar Alma								
R.İ FAALİYETLERİNİ ETKİLEYEN ÇEVRESEL FAKTÖRLER								
Sektöre Özel Rekabet Koşulları								
Küreselleşme								
Tedarikçilere Olan Bağımlılık								
Şehir Hastanelerinin Kurulması								
Devlet Hastanelerinin İyileştirilmesi								
Rakip Artışı								
Teknoloji								
Döviz Kurundaki Dalgalanmalar								
SUT'un İşlevsizliği								

Tablo 3'e bakıldığında öncelikli olarak R.İ. faaliyetlerini etkileyen çevresel faktörler kategorisi ve kodları göze çarpmaktadır. Küreselleşme, tedarikçilere olan bağımlılık, şehir hastanelerinin kurulması, devlet hastanelerinin iyileştirilmesi, rakip artışı ve teknoloji kodları analiz örneğinde kategorinin görece en az işlenen veya hiç işlenmeyen kodlarını oluşturmaktadır. Yine aynı durum istihbarat faaliyetlerini işleyen birimler kategorisinde de gözlemlenmektedir. Matris tabloyu oluşturan diğer kategorilerin ve kodların oluşturduğu örneğe bakıldığında zaman daha dengeli bir dağılım sergiledikleri gözlemlenmektedir.

5.2. Kodların Kategori Düzeyinde Dağılımları

Tablo 3'den de anlaşıldığı üzere yapılan analiz dokuz temel kategori ve kodlarından oluşmaktadır. Çalışmanın bundan sonraki kısmında bu temel kategoriler ve kodların oluşturduğu örnekte grafikler üzerinden daha detaylı bir şekilde verilecek ve vakalardan yapılan birebir alıntı örnekleri ile desteklenerek analiz derinleştirilecek ve sonuç kısmı için okuyucunun zihninde temel bir görünüm oluşturulmaya çalışılacaktır.

Grafik 1: R.İ. Mevcudiyeti



Vakalarla yapılan mülakatlar çerçevesinde araştırmaya konu olan hastanelerin R.İ. sağlamada her birimin bireysel katkı sağladıklarını vurgulamalarından dolayı hastanelerin özel bir istihbarat birimine sahip olmadıkları sonucu ortaya çıkmaktadır. Vakaların bu kategori ve kodlarla ilgili ifadelerinden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir:

“M1: Kesinlikle sağlıyorlar. Her birim kendi istihbaratını ama tabii ki başka yerlerden de besleniyor. Tek bir noktadan değil. Yani benden almış olduğu veriyi de kullanıyor. Başka bir hastaneden almış olduğu veriyi de kullanıyor. Yani şöyle söyleyeyim inan ben açıkçası daha önce rekabet istihbaratı adı altında bir yapı duymadım.”

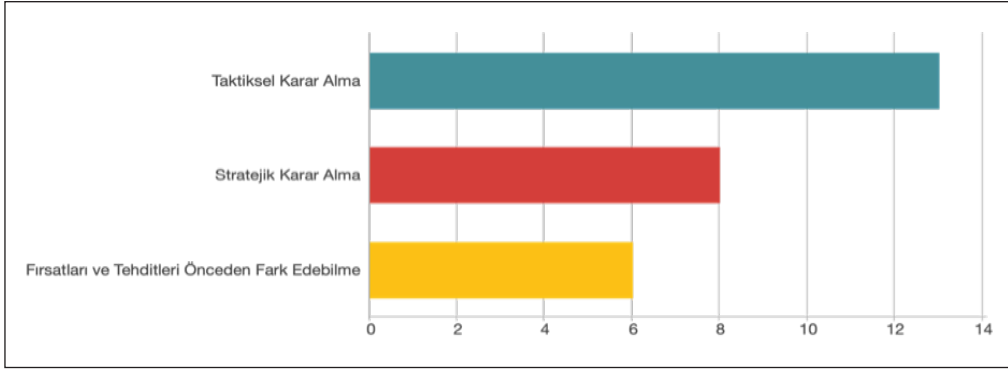
“M2: Genelde bu dışarı ile ilişkisi fazla olan, dış dünya ile hastane arasındaki irtibatı kuran, işte kurumsal pazarlama ve iletişim veya hasta hizmetlerinin bir kısmı olabilir yani hasta ile temas eden ve dışarıyla bizim ilişkilerimizi yürüten kısımlar tarafından daha yoğun olarak bize getirilen bir şey.”

“M3: Her birim kendi istihbaratını kendisi topluyor. Genel anlamda istihbarat bağlamında yönetimin istediği bir şey varsa kurumsal pazarlama ve iletişim o alanda bir istihbarat toplayabiliyor ama her birim kendine ait istihbaratı kendi topluyor ve bunu da üst yönetimle paylaşıyor zaten.”

“M5: Aslında her birim ihtiyacı olan istihbaratı kendi sağlıyor diyebilirim.”

“M8: Baktığımız zaman her birimin kendi istihbaratını kendisi sağladığını söyleyebilirim.”

Grafik 2: R.İ.'nin Kullanım Amacı



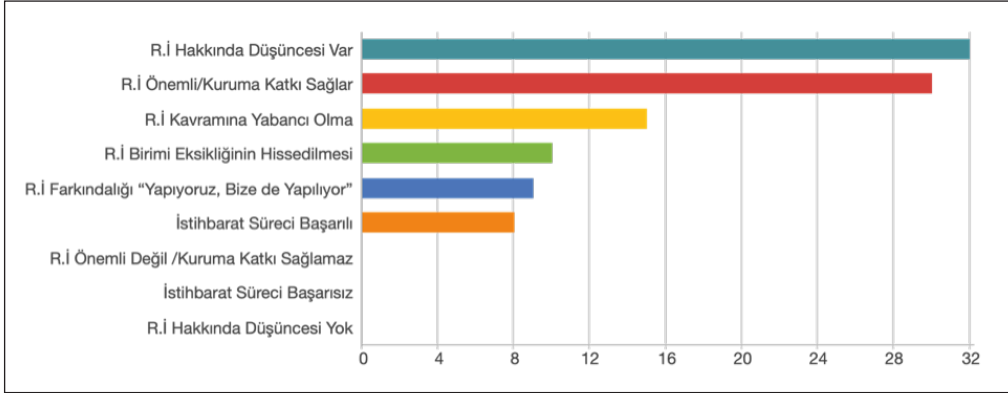
Yapılan analizde ve bir önceki kategoriden de anlaşıldığı üzere konumlandırmada uzun vadeli bir düşünceye sahip olunmaması bu temada da kendini belirginleştirmektedir. R.İ. verilerinin taktiksel kara almada kullanılması ile ilgili kodun ön plana neden çıktığını da açıklar bir nitelik arz etmektedir. Stratejik bağlamda uzun vadeli düşünme yoksunluğu örgütsel yapılanmaya yansiyarak hastanelerde özel bir istihbarat biriminin olmamasına neden olmakta ve bu durumda kısa vadeli düşüncelerine sebep olarak taktiksel karar almaya ağırlık vermelerine neden olmaktadır. Vakaların bu kategori ve kodlarla ilgili ifadelerinden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir:

“M2: Tabii insanın doğasında bir merak vardır. Hep merak eder. Yani acaba orada şu anda ne oluyor acaba, nasıl bir yatırım planları var, acaba kaç hasta bakıyorlar, efendime söyleyeyim yeni bir personel almına girecekler mi? Yeni bir doktor transfer edecekler mi? Bu insanın doğasında olan bir şeydir. Burada önemli olan, bu bilgileri karşı tarafın haklarını ihlal etmeden, almak, öğrenmek veya bunları kullanmaktır. Çünkü neden bu bilgiye ihtiyaç duyarsın kendiniz rekabet ortamında pozisyonunuzu belirlemek için, almanız gereken önlemleri belirlemek için veyahut bir konuda öncü olmak için daha evvel hareket etmek için bu bilgileri şey yaparsınız.”

“M4: bizde turizme daha çok önem veriyoruz. Zaten Türkiye’de sağlık turizmi belgesi olan 54 hastane arasındayız. Biz en çok sağlık turizmine atılım yapılmaktadır.”

“M8: Malzemelerin stok durumuna göre piyasa araştırması yapıyoruz. Stoklarımızda azalma olunca, fiyatlarla ilgili istihbarata ihtiyacımız oluyor. Otomasyon sistemimiz bize bu konuda yardımcı oluyor. İhtiyaçlarımızın varlığını önceden haber verip bu konuda önlemler almamızı sağlıyor.”

Grafik 3: Yöneticilerin R.İ. Hakkındaki Düşünceleri



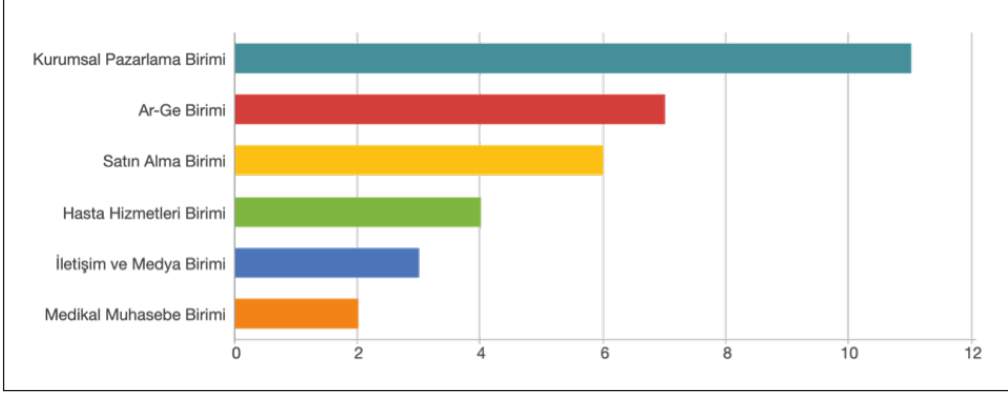
Vakalarla yapılan mülakatlardan elde edilen sonuçlar yöneticilerin R.İ. farkındalıklarının yüksek olduğunu ve kuruma katkı sağlamada önemli bir unsur olduğunu kabul ettikleri yönündedir. Birinci ve ikinci kategoriler göz önünde bulundurulduğunda R.İ.'nin sistematik bir kurguya sahip olması noktasında eksikliklerin bulunduğunu gözler önüne sermektedir. Vakalar ileride bu duruma yönelik yani R.İ'nin öneminin daha da kavranacağını ve bu yönde adımlara ihtiyaç duyulacağını belirtmektedirler. R.İ. birimin eksikliğinin hissedilmesi kodu bu durumu açık bir biçimde ortaya koymaktadır. Yine aynı zamanda bu kategori ilk iki kategoride ortaya çıkan kısa vadeli düşünme biçiminin varlığını ve neden taktiksel seviyede karar alma kodunun ön plana çıktığını da belirginleştirmektedir. Vakaların bu kategori ve kodlarla ilgili ifadelerinden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir:

"M5: Daha önce dediğim gibi böyle bir birim yok ve pek bilinmiyor. Ülke genelinde de durumun böyle olduğunu düşünüyorum. Konu anlaşıldıkça değeri de gitgide artacaktır ve insanlar bu konu hakkında bilinçlendikçe gün yüzüne çıkacaktır."

"M6: Rekabet istihbaratı ile ilgili çok bir bilginin olduğunu düşünmüyorum. Bizde bir konu daha çok ar-ge adı altında biliniyor."

"M8: Her birimin, ihtiyacı olan istihbaratı en iyi kendisinin bileceğini düşünüyorum. Tek bir birimin tüm verileri toplayıp ihtiyaçlara göre dağıtması çok zor bir işlem olur. İhtiyaç olunan istihbaratın her birimin yöneticileri tarafından, işi bilenlerin tarafından toplanmasının daha sağlıklı olduğunu düşünüyorum. Tabii rekabet istihbaratı tabirine yabancıyız bu konuşma içerisinde daha da çok bilgi sahibi oluyoruz. Çok önemli olduğu aşikâr ama merkezi bir istihbarat biriminden elde edilen verilerin ihtiyaçları sağlama konusu her birim için mümkün olmaz."

Grafik 4: İstihbarat Faaliyetlerini Gerçekleştiren Birimler



İstihbarat faaliyetlerini gerçekleştiren birimler kategorisini yansıtan grafik incelendiğinde, birinci sırada kurumsal pazarlama birimi kodu ve sonrasında sırasıyla ar-ge birimi ve satın alma birimi kodları gelmektedir. Hastanelerin dış çevre ile ilişkilerini yürüttükleri temel birimler olması sebebiyle bu üç kodun daha çok vurgulandığı gözlemlenmektedir. Bu örüntünün altında yatan temel mantık işletmelerdeki ki temel girdi süreç çıktı üçlemesinin de yatmaktadır. Hastanelerin hizmet ortaya koyma süreçlerindeki üç temel fonksiyon olması hasebiyle bu örüntünün ortaya çıktığı söylenebilir. Vakaların bu kategori ve kodlarla ilgili ifadelerinden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir:

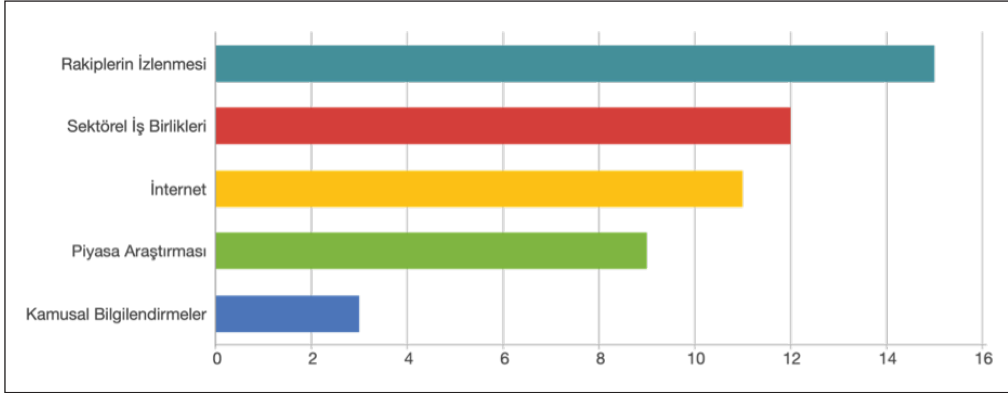
Bu kategoride iletişim ve medya birimi kodunun görece az vurgulanması hastanelerin bu kanalları yeterince iyi kullanamadıkları yorumunu doğurmaktadır.

“M3: Özel bir birimiz yok ama kurumsal iletişim ve kurumsal pazarlama departmanı hastanemizde istihbarat sürecinde aktif rol oynayan birim.”

“M6: Rekabet istihbaratı adı altında özel bir birimiz yok ama ar-ge birimiz var. Rekabet istihbaratı uygulamalarımız çoğunlukla ar-ge birimiz tarafından yürütülmektedir.”

“M7: Ameliyat fiyatlarıdır ve masrafları. Yani şöyle siz bir ameliyat yaptığınızda, maliyet analizine indiğinizde bir ameliyatin ameliyathanedeki masrafı, hastanın yatarken ki masrafı, doktora verdiğiniz, orada çalıştırdığınız hemşire, serviste çalıştırdığınız hemşire ve kullandığım sarflarım. Yani bu ameliyat için ben, maliyet analizine indiğimde ne kadar tıbbi sarf harcamışım? Ne kadar kan ünite harcamışım? Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) rakamı bana nedir? Ben hastadan ne almışım? Bu benim için şu anda en önemli kriter. Eğer bunu düşüneceksem birim olarak kesinlikle yatan hastayı düşünürüm. Yatan hastada medikal muhasebe diye bir birimim vardır benim, medikal muhasebe bu konuda satın alma ile beraber en değerli neredeyse en önemli birimim şu anda.”

Grafik 5: Kurum Dışı İstihbarat Kaynakları



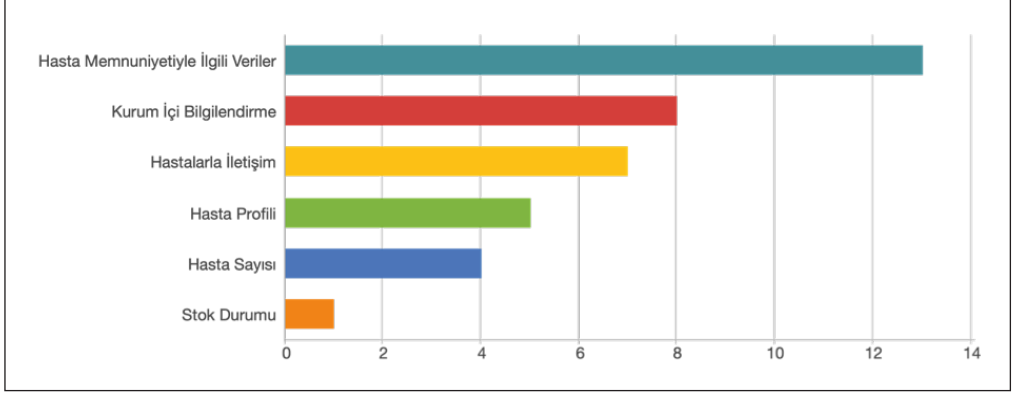
Vakalardan elde edilen sonuçlara baktığımızda, alan yazın ile bir paralellik gözlemlenmektedir. Rekabetçi yaklaşım gereği rakiplerin analizine öncelik verildiği için rakiplerin izlenmesi konunun yüksek vurguya sahip olması sürecin olağan bir sonucu olarak yorumlanmaktadır. Alandaki rekabetin önemli bir yansıması da kendini sektörel iş birlikleri kodunda göstermektedir. Çalışmanın vakalarını oluşturan hastanelere baktığımız zaman rekabet bağlamı içerisinde bu iş birliklerini inşa etmek için araçsallaştırmaktadırlar. Sektör ile ilgili değişimleri hızlı ve yakından takip edebilmeyi sağladığı için internet kodu da bu kategoride ön plana çıkan önemli bir veridir. Vakaların bu kategori ve kodlarla ilgili ifadelerinden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir:

“M1: Belli istihbarat toplayabileceğim legal kaynaklar var. O legal kaynakları zaten kullanıyorum. ECRI Enstitüsüne 25 bin dolar veriyorum ayda. Yurt dışındaki, global, sektördeki malzeme fiyatlarını ne oranda? Tıbbi cihaz fiyatları ne oranda? Yaklaşık bilgi vermesi babında, diğeri zaten halka açık, çoğu insan bilmiyor gerçi. Ama Ürün Takip Sistemi diye bir altyapı var.”

“M2: Tabii ki, bunun ötesinde uzun zamandan beri birlikte çalıştığımız tedarikçi firmalarla da bazı dönemlerde satın alma departmanlarımız fiyat araştırması yaparak fiyatları güncelliyorlar ve mevcut piyasa koşullarına göre yeni fiyatlamalar, işte indirimler veya yeni yılda yeni artışlar bir grup ve bir merkez koordinesinde değerlendiriliyor.”

“M3: Rakip analizinde de çok fazla zorlanmıyoruz açıkçası. Çünkü telefonla fiyat bilgisi alabiliyorsunuz. Müşteri olarak gittiğiniz zaman hizmet aldığınızda ulaşabiliyorsunuz. Neye ulaşmak istediğinizi önceden planlamışsanız direkt o alana gidiyorsun ve neyle karşılaşacağınızı biliyorsunuz zaten az çok. Ama uygulamalı olarak bilgi edinmeye çalışıyorsunuz.”

Grafik 6: Kurum İçi İstihbarat Kaynakları



Alan yazında sıklıkla dile getirilen hizmet sektörü ve müşteri memnuniyeti kavramları arasındaki ilişki bu çalışmanın vakalarında da kendini net bir biçimde ortaya koymaktadır. Hastanelerin sunduğu hizmetin içeriği gereği hasta memnuniyeti ile ilgili veriler hastaneler için kurum içi R.İ.’de birincil önceliği taşımaktadır. Vakalar üzerinden yapılan analize bakıldığında kod dağılımında kurum içindeki farklı birimlerin elde ettiği verilerin kurum içi çeşitli iletişim kanalları ile “internet, mail vs.” dolaşıma sokulması yine bu kategorideki birinci kodu destekler nitelikte bir durum olarak yorumlanabilir. Vakaların bu kategori ve kodlarla ilgili ifadelerinden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir:

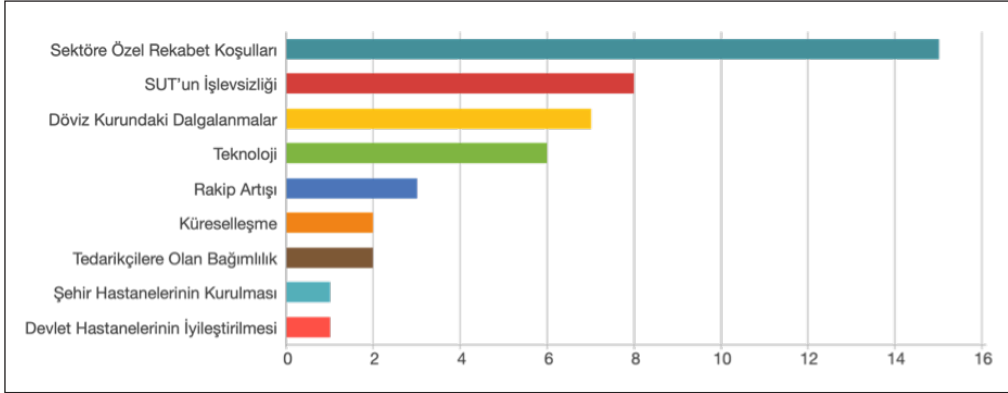
“M2: Bunun haricinde de hastaların farklı hastanelere müracaat etmesi gezmesi neticesinde bazı tabii ki şikâyet veyahut önerilerini veya memnuniyetlerini bizlerle paylaşmaları bizleri nasıl bulduğu neden tercih ettikleri konusunda yaptığımız anketlerde de resmi biraz daha net görebiliyoruz.”

“M3: Normalde bazen bazı bölümlerde aylık olarak bazı bölümlerde haftalık olarak ölçümler yapılıyor. Ne durumdayız, işte poliklinik sayımız, hizmet artış oranımız ölçülüyor ve eğer bir düşüş gözlemleniyorsa o anlamda çevrede yine diğer hastanelerle durum analizi yapılıyor. Genel bir düşüş mü var? Yoksa bizim kendi iç bünyemizde mi bir düşüş var onun analizi yapılıyor. Ona göre çalışmalar yapılıyor. Dönemsel ihtiyaçlarımıza göre.”

“M4: Dönemsel olarak ortaya çıkan ihtiyaç. Hastanenin en çok ihtiyacı olduğu şey nedir? Hasta. Biz bakıyoruz mesela fizik tedavi de yeteri kadar hastamız yok. Neden burada hasta kaybımız var? Hemen araştırma içine giriyoruz.”

“M6: Hizmeti nasıl ölçersin, geldiğin hastaların memnuniyetine göre işte 1 ayda bizim bir polikliniğimize kaç hasta geldi diyelim 500, memnuniyet anketine bakarsın. Yani bu da senin deyimle istihbarat olmuş olur.”

Grafik 7: R.İ. Faaliyetlerini Etkileyen Çevresel Faktörler



Görüşmeye katılan vakardan elde edilen verilerden de anlaşılacağı üzere hastaneler sektöre özel rekabet koşulları içerisinde hizmet verdiklerini belirtmişlerdir. Sektöre özgü koşullar gereği yöneticiler kullanılacak malzemelerde, reklam politikalarında, personel seçimlerinde ve uygulayacakları istihbarat faaliyetlerinde oldukça katı kurallar çerçevesinde hareket etmeleri gerektiğini bildirmişlerdir. Vakaların çoğunluğu Sağlık Uygulama Tebliği'nin işlevsizliğine vurgu yapmaktadırlar. Ayrıca vakalar ihtiyaç duyulan girdilerin büyük bir çoğunluğunun ithal olması ve döviz kurundaki dalgalanmalardan dolayı kurumları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ifade etmişlerdir. Vakaların bu kategori ve kodlarla ilgili ifadelerinden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir:

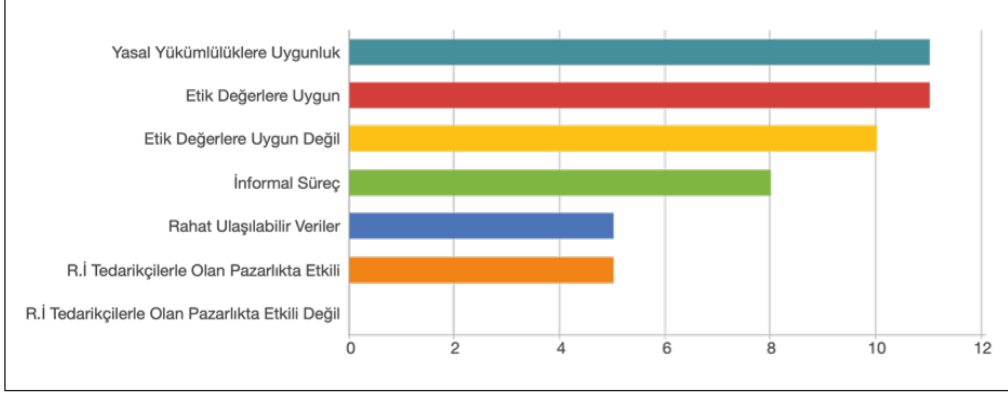
“M2: hastanelerin etkilendiği dış faktörlerin önde geleni bizce teknolojiye uyum. Çünkü çok hızlı değişen teknoloji aynı zamanda medikal sektörü de hızlı bir şekilde etkiliyor. Dolayısıyla gerek HBYS yani hasta bilgi yönetim sistemleri olsun gerek teşhis ve tanıda kullanılan bilimsel gelişmeler olsun gerek hastaların hastane içerisindeki teşhis tedavi süreçlerini hızlandıran ve destek olan bilgi ve teknoloji gelişmelerini eğer takip edemiyorsanız ve ayak uyduramıyorsanız sistemin dışında kalmaya zorlanıyorsunuz.”

“M3: Dövizdeki artış aldığımız ürünlerde malzeme, ilaç, sarf gibi diğer tıbbi ürünlerin haricinde aldığımız ürünlerdeki artış da gelirimiz maalesef karşılayamaz durumda kalıyor.”

“M3: Sağlık sektörü bu konuda diğer sektörlerden daha katı. Reklam anlamında hani bir sloganla çıkabilmeniz çok zor. Bir hekimi veya bir işlemi tanıtırken oran belirtemiyorsunuz, fiyat belirtemiyorsunuz hani bir market reklamı gibi değil. O yüzden kısıtlı kalıyor o çalışmalarınız. Diğer sektörlerden farkı bu oluyor. Bazı kelimeler hassas onlara dikkat etmemiz gerekiyor. Hassaslığı da burada. En önemli şey sağlık. İnsanların canı bize emanet. O yüzden bu konuda hassas olmamız söz konusu olamaz. Zaten bize verilmiş bir yönetmelik var ona uygun hareket etmeye çalışıyoruz. Mecburuz da bunu yapmaya. Çünkü bunu aştığımızda cezai bir işlem var.”

“M4: Biz yani devlet hastaneleriyle rekabet etmiyoruz. Özel hastanelerle rekabet ediyoruz. Ama bakanlığın koyduğu kurallar çerçevesinde uymaya çalışıyoruz. Bakanlık yani her türlü denetliyor seni. Sen burada hasta taşıyamıyorsun, hasta götüremiyorsun, evinden alamıyorsun. Tedavi hastaları haricinde hiçbir hastayı evine götüremezsin. Yasal değil. O yüzden rekabet yasası gizli yapılan bir yapı özel hastane sektöründe. Gizli gizli, kendi içimizden, bazı zaman cezaları göze alarak da rekabet yapılıyor.”

Grafik 8: R.İ. Toplama Süreci



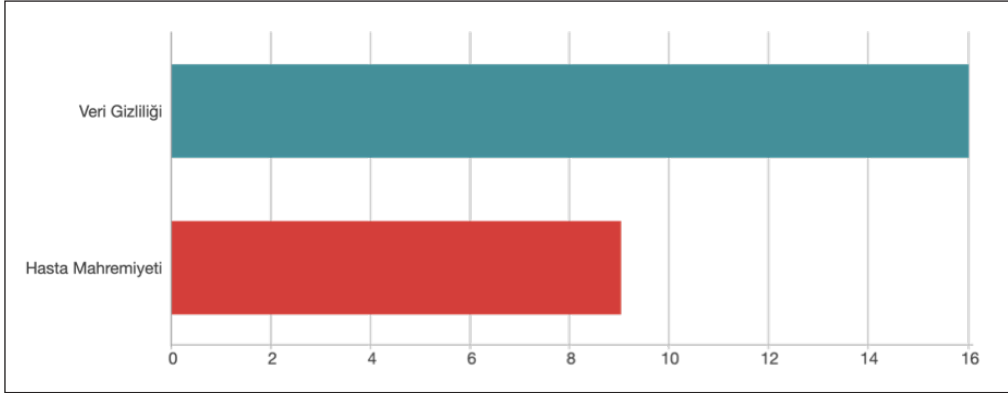
R.İ. toplama sürecinde yasal yükümlülükler ve etik değerlere uygunluk kodlarının ön plana çıkması yapılanma olarak hastanelerin ve yönetimlerinin kendilerini formal anlamda bir alana oturturma çabaları ve yine etik değerlere uygun değil ve informal süreçler kodlarının da hemen bu iki kodun arkasından gelmesi ise bu iki mantığın çatışması ve R.İ. toplama sürecinin hâlâ tam manası ile bu örgütlerde oturmamasından kaynaklanmaktadır. Vakaların bu kategori ve kodlarla ilgili ifadelerinden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir:

“M1: Bak ne diyorum sana normal sivil bir vatandaşmış gibi gelir poliklinikte muayene de olur. Hastaneyi gezer, dolaşır. Gider birçok tedavi süreciyle alakalı ilgili kişiden bilgi de alır. En kötü çağrı merkezini arar, bilgi alışverişi yapar. Buna yapacak bir şey yok. Aynısını biz de yapıyoruz. Yapmak zorundasın. Ayakta kalabilmek için bu tarz istihbaratı bilgileri toparlaman lazım.”

“M5: Araştırma yapıyorsun, birçok firma ile görüşüyorsun. En uygun fiyata en kaliteli olanı kullanmaya çalışıyorsun. Ya da çok fonksiyonlu malzemeleri tercih ediyorsun. Ya da diğer hastanelerle iletişime geçiyorsun. Onların tedarikçilerden aldıkları indirimleri falan öğreniyorsun. Tabii bunlar etik kurallar çerçevesinde oluyor. Yani kimsenin istemediği verisine ulaşmak doğru değil.”

“M8: Daha çok informal şekilde oluyor, tabii ki tedarikçi firmalarla olan teklif yazışmalarında ve benzeri şeylerde resmi şekilde ilerliyor ama çoğunlukla bu firmalarla ya da farklı hastanelerle informal şekilde telefon görüşmeleriyle iletişim sağlıyoruz.”

Grafik 9: Veri Güvenliği



Yukarıdaki grafikten de anlaşıldığı üzere çalışmanın vakalarını oluşturan yöneticiler kurumlarındaki verilerin önemine vurgu yaparak bu verileri korumak noktasında çeşitli güvenlik önlemleri aldıklarını belirtmişlerdir. Yine aynı şekilde vakalar hasta mahremiyeti noktasında özen gösterdiklerini ve sahip oldukları verilerin gizlilik durumunun korunması hususunda yaptırımlarda bulduklarını ifade etmişlerdir. Vakaların bu kategori ve kodlarla ilgili ifadelerinden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir:

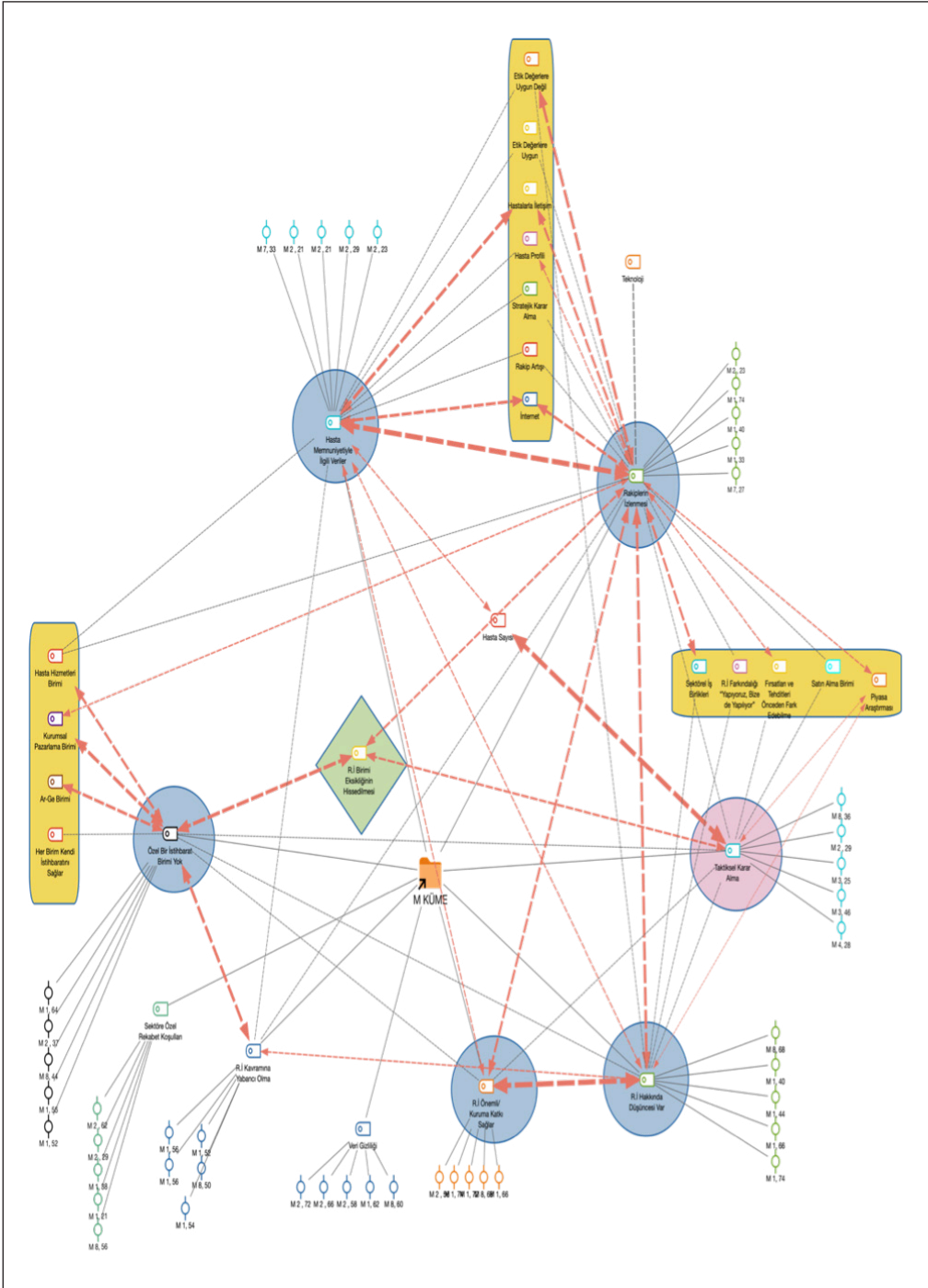
“M4: Şunu söyleyeyim şu verilerle ilgili önlem almaya ne kadar çalışırsanız hastanede, çalışanlarınızdan illa veri kaçıyor. Ama tam mahremiyete giremiyorlar. Çünkü biz kaliteli yani önemli hastalarımızın bilgilerinde tikler vardır. Bu hastaların bilgilerini yetkili 5 yönetici dışında kimse göremez. Ben medikal muhasebedeki çalışanlarıma şu hastalarımın tik yapıyorsunuz diyorum VIP hasta olarak. Bu izinler kimde var? 2 Genel müdür, işletme müdürü, medikal muhasebe/ kurumsal faturalama müdürü yani bende yani 4-5 kişide var. Bu hastaların epikrizine bakılacağı zaman bizlerden birisi aranır o tiki biz kaldırırız şifreyle. O yüzden engel olmaya çalışıyoruz. Ama tabii ki engel olamadığımız konularda var.”

“M4: Şöyle, hasta mahremiyeti konusunda bilgilendirmemiz var. Yetkilendirmemize göre her personel her bilgiye ulaşmıyor. Hasta mahremiyeti çok önemli bir unsur, yetkisi olmayan çalışanlarımız hastaların tedavi süreçlerini dahi göremiyor.”

Bu çalışmada araştırmacılar MAXQDA yazılımı ile tüm vakaların sergilediği analiz örüntüsünü için tek bir görsel harita hazırlamıştır. Haritadan da anlaşılacağı üzere kodlar arasındaki bağlantı ne kadar yüksek ise okların kalınlığı da bu oranda artmaktadır. Yine harita hangi kodların birbirleri ile birlikte oluştuğunu ve hangi kodlar ve kategorilerle yüksek ilişkide olduğunu göstermektedir.

Haritadan da anlaşılacağı üzere şu üç kod *“rakiplerin izlenmesi, hasta memnuniyeti ile ilgili veriler ve özel bir istihbarat birimi yok”* ilişki yoğunluğu örüntüsünün en yüksek olduğu ve kod birlikte oluşma modelinin yani çakışan kodların en yoğun olduğu alanlar olarak gözlemlenmektedir.

Şekil 4: Vakaların Görsel Analiz Haritası



Bu çerçevede rakiplerin izlenmesi kodunun sergilediği örüntüye bakılacak olursa “etik değerlere uygun ve uygun değil” kodu, “hastalarla iletişim ve internet” kodu, “hasta memnuniyeti ile ilgili veriler” kodu, “R.İ. hakkında düşüncesi var” kodu, “sektörel işbirlikleri, fırsat ve tehditleri önceden fark etme” kodları yoğun bir ilişkiler ağı oluşturmaktadır. Yukarıda, bulgular bölümünde bu ilişkileri detaylı bir şekilde anlattığımız üzere “R.İ. toplama sürecinde yasal yükümlülükler ve etik değerlere uygunluk” kodlarının aynı anda birlikte var olmaları R.İ. toplama sürecinin hâlâ tam manası ile bu örgütlerde oturmamasından kaynaklanmaktadır. Bu sürecin ve örgütsel yapıdaki yerinin hâlâ kurumsal bir hale gelememesi diğer kategorilerdeki kodların da bu ana kod üzerinden okunmasına ve algılanmasına neden olmakta bu durumda stratejik bağlamdaki R.İ.’ni sistemselsel bir düzenden kaotik bir ilişkiler örüntüsüne taşımaktadır.

Yine “özel bir istihbarat birimi yok kodu ile hasta hizmetleri birimi, her birim kendi istihbaratını sağlar kodu, ar-ge birimi kodu ve R.İ. kavramına yabancı olma” kodları arasındaki yoğun ilişki de çalışmanın vakalarını oluşturan hastanelerde bu R.İ.’de kurumsallaşamama durumunu destekler bir nitelik arz etmektedir.

Ayrıca haritada da görüldüğü üzere özel bir istihbarat birimi yok ve R.İ. biriminin eksikliğinin hissedilmesi kodu arasındaki güçlü ilişki oku ve örüntüsü de araştırmacıların bu analizini desteklemektedir. Bu durum yine daha önce bulgular kısmında belirtilen hastanelerin uzun vadeli düşünmekten ziyade taktiksel karar almaya ve dolayısı ile kısa vadeli düşünmeye neden hâlâ meylettiklerini de net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Bu analizi güçlendiren bir başka örüntü de taktiksel karar alma ve hasta sayısı kodları arasındaki güçlü ilişkide görülmektedir. Çünkü çalışmanın vakalarını oluşturan hastanelerin R.İ.’yi taktiksel seviyede kullanma eğilimlerinden dolayı rutin veri elde etme faaliyetlerini önceliklendirdikleri için analiz örüntüsünde hasta sayıları vb. veri kaynaklarının ön plana çıkmaktadır.

Bu durumda kurum içi-kurum dışı istihbarat kaynakları ayırımında analiz için önemli bir nirengi noktası oluşturmaktadır. Kurum içi bir kaynak olarak karar almada hasta sayısına atfedilen yüksek önem kısa vadeli karar vermede yöneticilerin taktiksel karar almada yüksek öncelikli bir başvuru kaynağı haline getirmektedir. R.İ. kavramının hala kurumsallaşamamasından dolayı da yöneticilerin diğer alanları yani kurum dışı istihbarat kaynaklarının “rakiplerin izlenmesi, sektörel işbirlikleri” önemini kavrasalar dahi örgütsel yapıya tam anlamıyla oturtamamalarına sebep olmaktadır. Araştırmacılar bu temel meselenin kurum içi istihbarat kaynağı olarak hasta sayılarını yöneticiler tarafından daha somut ve sürekli ellerinin altında olan bir kavram olarak algılanmasından kaynaklandığını düşünmektedirler. Yine aynı şekilde çalışmanın vakalarını oluşturan hastanelerde R.İ. süreci henüz kurumsallaşma olgunluğuna erişemediğinden kurum dışı istihbarat kaynaklarının algılanması, elde edilmesi ve yorumlanması yöneticilerin zihninde somut bir seviyeye oturamamaktadır. Dolayısıyla kısa vadeli taktiksel kararlara yönelim halihazırda baskın bir durum olarak seyretmeye devam etmektedir. Araştırmacılar için bu durum çalışmanın vakalarını oluşturan hastanelerde R.İ. kavramını neden hâlâ kurumsal bir bağlama oturtamadıklarını açıklamada önemli bir argüman olarak göze çarpmaktadır.

6. Sonuç ve Öneriler

Araştırma ve yayın etiğine uygun hareket edilerek elde edilen sonuç ve öneriler şu şekildedir;

Çalışmanın başında yola çıktığımız R.İ. sürecine yönelik temel sorgulamamız çerçevesinde çalışmanın vakalarını oluşturan hastanelerden elde ettiğimiz veriler henüz R.İ.'nin vakalar arasında net bir eksene oturmadığını, yani formal örgüt yapısında kendine net bir yer edinemediğini ve sürecin kurumsallaşmadığını göstermektedir. Bu çerçeve şu maddelerden oluşmaktadır:

Stratejinin temelinde yatan uzun vadeli düşünme nosyonu burada tam anlamıyla oturmadığı için hastaneler kısa vadeli düşünme ve taktiksel karar almaya daha fazla odaklanmaktadır.

R.İ. faaliyetlerini gerçekleştirmekle ilgili özel bir birimin olmaması, ilgili verilerin pazarlama, satın alma, ar-ge, hasta hizmetleri birimi vb. birimler tarafından elde edilip işlenmesi bu durumun bir yansıması olarak değerlendirilmektedir.

Verilerin bu birimler tarafından toplanması hem kurum içi hem de kurum dışı istihbarat kaynakları olarak hastalarla iletişim, piyasa araştırması ve rakiplerin izlenmesi üzerinden kurgulanacak R.İ. bütüncül bir potada eritememelerine neden olmaktadır.

Tüm bu birimler ve verilerini ortak bir çatı altında toplayıp koordineli bir şekilde hareket edememelerinin eksikliği de çalışmanın vakalarında R.İ.'nin tam anlamı ile gelişmemesine neden olmaktadır.

Genel olarak vakarla yapılan mülakatlarda yöneticiler bu kavramın varlığını ve önemini kabul etmekle birlikte kurumsal anlamda henüz bu yapıya sahip olmadıkları için R.İ. istihbaratının gerekliliğine inanmak ve yabancı olmak arasındaki ikilem düzeyinde kalmaktadırlar. Bu durumda R.İ.'yi kısa vadeli taktiksel kararlar düzeyinde tutarak örgütsel bağlamda bu yapının yeterince gelişmesine engel olmaktadır.

Sektörün kendine özgü yapısal özelliklerine odaklanıldığında SUT fiyatları, “rekabet ile ilgili devletin yüksek kontrolü (reklam yapılamaması ya da sınırlı bir şekilde yapılması vs.), hizmet kullanımında sunulan malzemelerdeki yüksek dışa bağımlılık, döviz kurlarındaki dalgalanmalara karşı hassasiyet, tedarikçilere artan bağımlılık ve hızlı teknolojik değişimlerin” ön plana çıktığı görülmektedir. Tüm bu faktörler yöneticiler tarafından bir yönüyle R.İ.'nin hastaneler için artan önemini gerekçelendirmek için kullanılırken, diğer yönüyle hızlı hareket etme ve tepkisel davranma eğilimini besledikleri için R.İ. faaliyetlerinin ayrı bir birim çatısı altında yapılandırılmasını engelleyen şartları açıklamak için kullanılmaktadır.

7. Öneriler

Öncelikli olarak araştırmacıların vakalar üzerinde gördüğü en temel sorun olan kısa vadeli taktiksel kararlara odaklanma eğiliminin uzun vadeli düşünmeye evrilmesi ve R.İ.'nin daha doğru bir örgütsel yapıya kavuşabilmesi için alandaki yöneticilerin konu üzerine daha çok bilinçlendirilmesi ve hastane sektörünün sistemsel olarak Rİ ve uzun vadeli stratejik düşünmeye yönelik olarak kurgulanmasına ihtiyaç olduğu düşünülmektedir.

Bu durum araştırmacıları daha temel alanların sorgulanması gerektiği sonucuna yönlendirmektedir. Sadece bir alan ve sektörde değil daha kapsamlı çalışmaların yapıldığı birden çok sektörün incelenip gözlemlendiği, stratejik düşünce seviyeleri ve temel yapılarının irdelendiği daha temel ve kapsayıcı araştırmalarla alanın fiziki ve zihni koşullarının betimlenmesi gerektiği

düşünülmektedir. Bu çalışmalar sonrasında elde edilen verilerle R.İ. vd. stratejik kavramların sektörde nasıl gelişip genişleyebileceğine dair çalışmaların daha doğru bir temele oturacağı düşünülmektedir.

Her ne kadar araştırmamızın tam anlamıyla konusu olmasa da R.İ. kavramının henüz çalışmamızın vakalarını oluşturan hastanelerde tam bir olgunlaşmaya ve kurumsallaşmaya erişememiş olması araştırmacıların bu kavramı kurumsal mantık ve kurumsal kuram gibi teoriler vasıtasıyla da irdelenmesi gerektiği yargısına yönlendirmektedir. Bu durum gelecek dönemde araştırmacılara sorgulaması için başka temel sorgulama alanlarına yönlendirebilir; kurumsal mantıklar olarak sağlık yönetimi ve hastaneler, kurumsal mantıklar olarak sağlık yönetiminin Türkiye'deki hastanelerdeki mevcudiyeti, kısa vadeli taktiksel kararlar almak yerine uzun vadeli stratejik düşünme ve bu yönde atılacak adımların alana *ne şekilde ve nasıl* kazandırılabilmesine dair çalışmaların gelecekteki araştırmalar açısından önem taşıdığı düşünülmektedir.

Katkı Oranı

İlgili çalışmaya tüm yazarlar eşit oranda katkı sunmuşlardır.

Kaynakça

- Akbolat, M. (2009). Türkiye sağlık sektöründe rekabet stratejileri: Hastaneler üzerine bir araştırma (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akpınar, H. & Edin, İ. (2007). Rekabet istihbaratı. Öneri Dergisi, 7(28), 1-8.
- Badr, A., Madden, E. & Wright, S. (2006). The contribution of CI to the strategic decision making process: Empirical study of the European pharmaceutical industry. Journal of Competitive Intelligence and Management, 3(4), 15-35.
- Bisson, C. & Wright, S. (2011). Türk Kobi'lerinde rekabet istihbaratı uygulamalarının tipolojisi. Kadir Has Üniversitesi'nin katkılarıyla yayınlanan rapor. Erişim Tarihi: 01.03.2011, https://www.academia.edu/31746879/T%C3%9CRK_KOB%C4%B0LER%C4%B0NDE_REKABET_%C4%B0ST%C4%B0HARATI_UYGULAMALARININ_T%C4%B0POLOJ%C4%B0S%C4%B0
- Campos, H. M., Rubio, A. M. & Quintero, M. R. (2013). A competitive intelligence model where strategic planning is not usual: Surety sector in Mexico. Canadian Center of Science and Education, 7(1), 1-13.
- Ching, S. Y. & Zabid, A. R. M. (2017). Acquisition and strategic use of competitive intelligence. Malaysian Journal of Library & Information Science, 16(1), 125-136.
- Eskiyörük, D. & Turan, M. (2010). Halkla ilişkiler uygulayıcıları rol modellerinde örgüt kültürünün etkisi ve hastane işletmelerinde bir uygulama. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14(2), 19-50.
- Fleisher, C. S. & Wright, S. (2009). Examining differences in competitive intelligence practice: China, Japan, and the West. Thunderbird International Business Review, 51(3), 249-261.
- Fuld, L. M. (1995). The new competitor intelligence: The complete resource for finding, analyzing, and using information about your competitors. New York: John Wiley & Sons.
- Gelb, B. D., Saxton, M. J., Zinkhan, G. M. & Albers, N. D. (1991). Competitive intelligence: Insights from executives. Business Horizons, 34(1), 43-48.

- Kahaner, L. (1996). *Competitive intelligence: From black ops to boardrooms: How businesses gather, analyze, and use information to succeed in the global marketplace*. New York: Simon & Schuster.
- Lee, W. I., Chen, C. W., Chen, T. H. & Chen, C. Y. (2010). The relationship between consumer orientation, service value, medical care service quality and patient satisfaction: The case of a medical center in Southern Taiwan. *African Journal of Business Management*, 4(4), 448-458.
- Liebowitz, J. (2006). *Strategic intelligence: Business intelligence, competitive intelligence and knowledge management*. Auerbach Publications. New York: Taylor & Francis Group.
- McDowell, D. (2009). *Strategic intelligence: A handbook for practitioners, managers and users*. Plymouth: The Scarecrow Press.
- Merriam, S. B. (2013). *Nitel araştırma desen ve uygulama için bir rehber*. (Çev. S. Turan). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Myburgh, S. (2004). *Competitive intelligence: Bridging organizational boundaries*. *Information Management*, 38(2), 46.
- Ng Kwet Shing, M. & Spence, L. J. (2002). Investigating the limits of competitive intelligence gathering: Is mystery shopping ethical?. *Business Ethics: A European Review*, 11(4), 343-353.
- Özdemir, E. (2010). Rekabet istihbaratı toplama ve etik: Bir alan araştırması. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 43, 67-95.
- Özdemir, E., Kılıç, S. & Aydın, Z. B. (2010). Sosyal güvenlik reformu sonrası tüketici olarak hastaların hastane seçimi: Pazarlama açısından bir alan araştırması. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(1), 1-27.
- Patton, M. Q. (2014). *Nitel araştırma ve değerlendirme yöntemleri*. (Çev. M. Bütün, S. Beşir Demir). Ankara: Pegem Akademi.
- Porter, M. E. (2015). *Rekabet stratejisi: Sektör ve rakip analizi teknikleri*. (Çev. G. Ulubilgen). İstanbul: Aura Kitapları, Agora Kitaplığı.
- Prescott, J. E. (1999). *The evolution of competitive intelligence: Designing a process for action*. APMP Spring, 37-52.
- Punch, K. F. (2005). *Sosyal araştırmalara giriş / nicel ve nitel yaklaşımlar*. (Çev. B. Dursun, H.B. Arslan, Z. Akyüz). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Salguero, G. C., Resende Jr, P. C. & Fernández, I. A. (2017). Proposal of an assessment scale in competitive intelligence applied to the tourism sector. *Journal of Intelligence Studies in Business*, 7(1), 38-47.
- Seviçin, A. (2005). Türkiye’de ilk 500’e giren işletmelerde rekabetçi istihbarat sistemi uygulamalarına ilişkin bir araştırma. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(2), 181-205.
- Willig, C. (2008). *Introducing qualitative research methods in psychology*. Second Edition, Maidenhead: McGraw Hill/Open University Press.
- Yıldırım, A. & Şimşek H. (2008). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yin, R. K. (2013). *Case study research: Design and methods*. Washington DC.: Sage Publications.

EXTENDED SUMMARY

Research Questions & Purpose

The purpose of the study is to investigate which sources and how competition intelligence (CI) is collected in hospitals, and what are the environmental factors affecting the competitive intelligence activities. And it consists of presenting information on what kind of purposes hospitals use competitive intelligence and a description of how and in what way C.I. found a place in the organizational structure in the hospitals that constitute the cases of the study. Multiple case analysis and theoretical sampling logic were used in the study.

The main questions and sub-questions regarding this framework are;

The process of intelligence activities that take place inside and outside of the organization proceeds in how and in which sources?

Which resources does the process of intelligence activities that take place inside and outside the organization proceed, and how they are affected?

Is there a special unit that carries out Hospitals' C.I. activities? If any, the obtained data are used for what purposes and how?

Hospital managers' perceptions of C.I. are shaped in what way and how?

Literature Review

In the literature study conducted within the framework of researching the subject of C.I. in hospitals, no previous research was found. In addition, regarding with the other sectors, Sevinç (2005), Özdemir (2010), Bisson & Wright (2011), Yap et al. (2011), Campos et al. (2013), Badr et al. (2016) were found in a total of six empirical studies. These studies are briefly concluded that institutions see the intelligence activities they implement as an important factor affecting their success.

Methodology

The study was carried out with the qualitative research method, within the framework of semi-structured interviews. In the literature, some specific C.I. activities were determined from Prescott's six specific dimensions (Prescott, 1999). Interview questions about C.I. activities, which take the efficient functioning of the activities into the account, were designed from these focal points which are taken from Prescott's (1999) study.

Focal points;

- Questioning the existence of a private C.I. unit,
- Questioning the environmental factors which affect Hospitals ,
- Which resources does the process of intelligence activities that take place inside and outside the organization proceed, and how they are affected?
- Questioning for what purpose the hospitals use C.I.,

The factors that make up the thoughts of hospital administrators about C.I. and the relationships between these factors were revealed by the thematic analysis method.

A descriptive analysis method -qualitative content analysis- was used as analyzing method in the study. Based on both the literature and the data obtained from the field, the codes required for the analysis were created to describe the patterns and regular relationships of categories/classes/themes, and the analysis was carried out within this framework.

Since the study is based on a master's thesis, the necessary ethics committee permission was obtained from Sakarya University on 06/02/20219 with the 61923333/050.99/ by decision number and is presented in the appendix. After the approval of the ethics committee, private hospitals in the Marmara region were determined as the study area for the research.

Results and Conclusions

The results and conclusions for the future studies obtained by acting in accordance with research and publication ethics are as follows:

The data were obtained from the cases of the study is that C.I has not settled on a clear axis among the cases yet. In other words, it shows that C.I. could not have a clear place in the formal organizational structure and the process was not institutionalized.

As the notion of long-term thinking underlying the strategy does not quite fit here, hospitals are focusing more on short-term thinking and tactical decision-making.

The absence of a special unit related to performing competitive intelligence activities, related data are obtained from marketing, purchasing, R&D, patient services unit, etc., and processed by the units is considered as a reflection of this situation. The collection of data by these units causes them to be unable to melt competitive intelligence, which will be constructed through communication with patients, market research, and monitoring of competitors, as both internal and external intelligence sources, in a holistic pot.

Generally, managers, which were conducted interviews, accept the existence and importance of this concept. However, since they do not have this structure in the institutional sense, they remain at the level of the dilemma between believing in the necessity of competitive intelligence and being unfamiliar.

Although it is not exactly the subject of the research, the fact that the concept of competitive intelligence has not yet reached full maturity and institutionalization in the hospitals that constitute the cases of the study, and leads the researchers to the judgment that this concept should be examined through theories such as institutional logic and institutional theory. This situation may lead researchers to other basic fields of inquiry in the future;

health management and hospitals as institutional logics,

The presence of health management as institutional logics in hospitals in Turkey,

Thinking long-term strategically rather than making short-term tactical decisions, and it is thought that studies on how and in what way the steps to be taken in this direction can be brought to the field is important for future research.

ULUSLARARASI YÖNETİM İKTİSAT VE İŞLETME DERGİSİ

YAYIM İLKELERİ

1. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi Mart, Haziran, Eylül ve Aralık aylarında olmak üzere yılda dört kez yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergide iktisat, işletme, finans, yönetim ve uluslararası ilişkiler alanlarında bilimsel nitelikte özgün çalışmalar yayımlanmaktadır.
2. Dergiye yayımlanmak üzere gönderilen makaleler Türkçe ve İngilizce dillerinde yazılabilir. Dergide yayımlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir.
3. Bütün makaleler web sitesi üzerinden elektronik ortamda gönderilmelidir (<http://www.ijmeb.org>). Yazar(lar) makalelerini dergi yayım kuralları doğrultusunda ve etik kurallarına uygun olarak hazırlamak zorundadır. Kurallara uygun olarak gönderilmeyen makaleler değerlendirmeye alınmaz. Gönderilen çalışmalar başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olduğu anlamına gelir.
4. Dergiye gönderilen makaleler, Yayın Kurulu kararıyla en az iki hakeme gönderilir. Yayın Kurulu gerekli gördüğü durumlarda hakem sayısını artırabilir veya Danışma Kuruluna başvurabilir. Hakemler makaleyi kabul edebilir, reddedebilir veya yazarlardan biçime ve/veya öze yönelik düzeltme yapmalarını isteyebilirler. Hakemler tarafından talep edilen düzeltmeler yazar(lar) tarafından 30 gün içerisinde düzeltilip web sitesi üzerinden elektronik ortamda gönderildikten sonra (<http://www.ijmeb.org>), makale tekrar hakem değerlendirme sürecine alınır. Dergiye gönderilen makaleler en az iki ayrı hakemden olumlu görüş alındıktan sonra, Yayın Kurulu kararıyla basılır.
5. Dergide yayımlanacak yazıların yazım ve dilbilgisi kurallarına uygun olması şarttır. Dergi Yayın Kurulu, gerekli gördüğü takdirde eserin sahibinden içerik ve şekil bakımından değişiklikler isteme hakkına sahiptir. Hakem değerlendirmesi sonucunda yazı yayıma kabul edilirse, sorumlu yazar, yazar sıralamasını gösteren “Yayım Hakkı Sözleşmesi”ni doldurarak tüm yazarlar adına yazının tüm yayım haklarının süresiz olarak Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisine ait olduğunu kabul etmiş sayılır.
6. Mizanpaj çalışması sırasında yazar(lar) kontrol ve düzeltme amaçlı yapılan gönderilere belirtilen sürelerde cevap vermek durumundadır. Belirtilen sürelerde cevap vermeyen yazar(lar) ın makaleleri bir sonraki sayıda değerlendirilmek üzere ötelenir.
7. Yazar(lar)ın her ne sebeple olursa olsun makalelerinin yayım sürecini öne çekme istekleri kabul edilmez. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi’nde belli bir sayı için makale kabul edilmez. Yazar(lar) istediği zaman makalesini gönderebilir. Değerlendirme süreci tamamlanan makaleler, geliş tarihi dikkate alınarak yayımlanır. Aynı yazar(lar)ın bir sayıda iki makalesi birden yayımlanmaz.

YAZIM KURALLARI

1. Yayımlanmak üzere gönderilen çalışmalar ekler ve kaynakça dahil 25 sayfayı aşmamalıdır. Yazılar Word formatında “Times New Roman” karakteri kullanılarak yazılmalıdır. Dergiye gönderilecek çalışmanın tümünde, kenar boşlukları sol 4,5 cm, sağ 4 cm, üst 5,5 cm, alt 5 cm olmalıdır.
2. **Başlık:** Türkçe ve İngilizce başlıklar, Türkçe ve İngilizce özet bölümlerinin üzerine büyük harfle ortalarak Times New Roman 12 punto ve koyu olarak yazılmalıdır.

3. **Yazar ad(lar)ı ve adres(ler)i:** Makalenin yazarı/yazarları, varsa akademik unvanıyla birlikte, adını, soyadını, görev yaptığı kurumu ve e-posta adresini tam ve açık olarak makalenin başlığının altında 10 punto, sayfa ortasına, koyu ve italik olarak belirtmelidir. Birinci sayfada dipnot olarak sorumlu yazar belirtilmelidir.
4. **Özet:** Yazının birinci sayfasında, Türkçe ve İngilizce başlık, 100 kelimeyi geçmeyen Türkçe ve İngilizce özet ile özetlerin altında en fazla 5 anahtar sözcük yer almalıdır. Özetler tek satır aralığında 10 punto, italik, iki yana yaslı olarak yazılmalıdır.
5. **Bölüm Başlıkları:** Bölüm ve alt başlıklar 10 punto koyu, sadece ilk harfleri büyük olarak iki yana yaslı şekilde yazılmalıdır. Başlık numaralarında, sayılar giriş bölümünden itibaren verilmeli, ondalık sistemde (1., 1.1., 1.1.1. gibi) numaralandırılmalıdır.
6. **Ana Metin:** Paragraflar 10 punto büyüklüğünde olmalı, hizalama; iki yana yaslı, girinti; sol: 0 cm, sağ: 0 cm; özel: İlk satır 1cm şeklinde olmalıdır. Paragraflardan önce ve sonra 6 nk boşluk bırakılmalı ve satır aralığı tek olacak şekilde yazılmalıdır. Sayfa numaraları sağ üstte olmalıdır.
7. **Tablolar ve Şekiller:** Şekil ve tablo başlıkları 10 punto koyu olarak tablo ve şekillerin üzerine yazılmalı, her birine sıra numarası (Tablo 1, Tablo 2 ve Şekil 1, Şekil 2 vs.) verilmeli ve kaynak bildirimleri tablo ve şekillerin altında 8 punto ve bibliyografik bilgiler eksiksiz olarak verilmelidir. Tablo, şekil vs. içindeki metin 8–10 punto aralığında olmalıdır. Metinde yer alacak matematiksel denklemlere sıra numarası verilmeli, sıra numaraları parantez içerisinde sayfanın sağına yaslı olarak yazılmalıdır.
8. **Atıflar:** Atıflar metin içerisinde bağlaç yöntemi kullanılarak yapılmalıdır. Açıklama notları ise sayfa altında dipnot şeklinde (8 punto) ifade edilmelidir. Metin içerisinde atıflar yazar(lar) ın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numarası şeklinde yapılmalıdır. Yazar adı yoksa kurum adı yazar yerine kullanılmalıdır. Örnek; (Yüksel, 2003:5), (Yüksel & Murat, 2001:15), (Yüksel vd., 2000:10-12, 2000:10-12), (DPT, 2004:32).
9. **Kaynakça:** Kaynakça 10 punto şeklinde çalışmanın sonunda düzenlenmelidir. Kaynakça makalenin bittiği sayfadan başlatılmalı ve çalışmalar soyadına göre alfabetik olarak sıralandırılmalıdır. Aynı yazarın birden çok çalışmasına atıfta bulunulduğunda, yayın tarihi en eski olandan başlamalıdır. Aynı yazarın aynı tarihli birden fazla çalışmasına atıfta bulunulduğunda kaynaklar kaynakça ve metin içi atıflarda a,b,c,... harfleri kullanılarak numaralandırılmalıdır. Örnek; 2003a, 2003b, 2003c gibi. Bir yazarın tek ve birden fazla yazarlı çalışmasına atıfta bulunulması durumunda, önce tek yazarlı çalışmalar belirtilmelidir.

Yazarlar metin içinde yapacakları atıflar için American Psychological Association (APA) tarafından yayımlanan Kılavuzun 6. baskısında yer alan kurallara uymalıdır. Kaynakçada ve metin içerisinde yer alan Türkçe eserler için aşağıdaki örneklerde görüldüğü gibi Türkçe kısaltmalar (örneğin, “vd.”, “ss.”, “s.”, “İçinde”, “Çev.”, “Der.”, “Ed.” gibi) kullanılmalıdır APA kuralları için aşağıdaki bağlantıları ziyaret edebilirsiniz:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Değişik kaynakların kaynakçada gösterilmesine ilişkin bazı örnekler aşağıda verilmektedir:

Tek Yazarlı Kitap:

Güven, T. (2015). *Zonguldak Kozlu'da kömür madenciliği: İşletmecilik ve çalışma hayatı (1848-1921)*. Zonguldak: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Yayınları.

Shipley, W. C. (1986). *Shipley institute of living scale*. Los Angeles, CA: Western Psychological Services.

İki Yazarlı Kitap:

Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2004). *Sermaye piyasası ve menkul değer analizi*. 2. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.

Grellier, J., & Goerke, V. (2006). *Communication skills toolkit: Unlocking the secrets of tertiary success*. South Melbourne, Australia: Thomson Social Science Press.

İkiden Fazla Yazarlı Kitap:

Orhunbilge, N., Albayrak, A. S., & Bayyurt, N. (2006). *Uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. İstanbul: Avcıo1 Basım Yayın.

Lang, P. J., Bradley, M. M., & Cuthbert, B. N. (1997). Motivated attention: Affect, activation, and action. In P. J. Lang, R. F. Simons, M. Balaban (Eds.), *Attention and orienting: Sensory and motivational processes* (pp. 97–135). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Derleme Kitap:

Oktar, S., & Erođlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Erođlu, H. İ. Aydın (ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Çeviri Kitap:

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyüme giriş*. (Çev. S. Ateş, İ. Tuncer). İstanbul: Literatür Yayınları.

Kurum Yayını:

İTO (2003). *Ekonomik rapor*. İTO Yayınları No: 2003-57, İstanbul.

Makale:

Çeştepe, H. & Vergil, H. (2004). Yabancı doğrudan yatırımlar ve istikrar: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine bir panel veri analizi. *İktisat İşletme ve Finans*, 19(216), 76-85.

Berndt, T. J. (1981a). Age changes and changes over time in prosocial intentions and behavior between friends. *Developmental Psychology*, 17, 408-416.

Berndt, T. J. (1981b). Effects of friendship on prosocial intentions and behavior. *Child Development*, 52, 636-643.

Kernis, M. H., Cornell, D. P., Sun, C. R., Berry, A., Harlow, T., & Bach, J. S. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1190-1204.

Tebliğ veya Konferans Bildirisi:

Çeştepe, H., Yıldırım, E. & Özbek, Z. (2017). *Ticari ve finansal açıklığın ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği (1998q1-2016q2)*. II. Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Kongresi, 17-20 Nisan, Malaga, İspanya, Bildiriler Kitabı, 47-58.

Leclerc, C. M. & Hess, T. M. (2005). *Age differences in processing of affectively primed information. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, August 18-21, Washington, DC.*

İnternet Kitap veya Rapor:

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program>

Howard, R. M., & Davies, L. J. (2009). Plagiarism in the internet age. *Educational Leadership*, 66(6), 64-67. Retrieved February 28, 2009, from http://www.ascd.org/publications/educational_leadership.aspx

Yayımlanmamış Yüksek Lisans/Doktora Tezleri:

Bahtiyar, B. (2017). *Sosyal sermaye faktörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin karşılaştırmalı analizi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT ECONOMICS AND BUSINESS

TERMS AND CONDITIONS FOR PUBLISHING

1. International Journal of Management Economics and Business is a quarterly, as the March, June, September and December issues, refereed journal. Original studies with scientific quality are published in the journal in fields of economics, business, finance, administration, and international relation.
2. The papers submitted to the journal might be written in Turkish or English. The responsibility for the scientific and linguistic quality of the published papers belongs to their authors.
3. All the manuscripts should be submitted through the web site in electronic medium (<http://www.ijmeb.org>). Authors should prepare their papers compatible with the terms of publishing and of ethics of the journal. The papers which are not compatible with the terms of the journal are not proceeded to be evaluated. The submitted manuscripts are deemed that they were not published elsewhere or they are not submitted elsewhere to be published.
4. Manuscripts are sent to at least two referees by the decision of Editorial Board. If necessary, the Editorial Board can increase the number of referees or apply to Advisory Board. Referees might accept, reject the manuscript or might require a revision for style and/or content. After the required revisions by referees are corrected by author(s) in 30 days and submitted through the web site in electronic medium (<http://www.ijmeb.org>), the manuscript is once again taken to the evaluation process by the referees. The manuscripts are published by the decision of Editorial Board after the affirmative decisions of at least two different referees.
5. Manuscripts are obliged to be appropriate to spelling and grammar rules. The Editorial Board, if necessary, has the right to require changes from the author in the form or content of the text. If the manuscript is accepted for publishing after the completion of the referee process, the corresponding author, in the name of all other authors, is assumed to accept that all the publishing rights indefinitely belong to International Journal of Management Economics and Business through filling up the “Publication Rights Agreement”.
6. Authors are expected to reply to notes for corrections in layouts within the mentioned period of time. The manuscripts of the authors who do not reply within the mentioned period of time are postponed to be evaluated in the next issue.
7. The demands of the authors on backdating the publishing of their manuscripts are not accepted regardless of any proclaimed reason. The manuscripts are not accepted for a particular issue in the International Journal of Management Economics and Business. Author(s) may submit their papers any time. The manuscripts whose evaluation processes are completed are published with reference to their date of submission. More than one manuscripts of the same author(s) cannot be published in one issue.

GUIDELINES FOR MANUSCRIPT STYLES

1. Articles submitted for publication should not exceed 25 pages including appendices and references. The text should be written in Word format in “Times New Roman” typeface . The margins of all the manuscripts to be submitted to the journal should be as 4.5 cm from the left side, 4 cm from the right side, 5.5 cm from the top and 5 cm from the bottom of the paper.
2. **Title:** The Turkish and English titles should be written on top of the Turkish and English abstracts in capital letters, at the center of the page, in Times New Roman typeface, with 12 print and in bold form.

3. **Author name(s) and address(es):** The author/authors of the manuscript, should write the name(s), surname(s), institutional affiliation and e- mail address(es), with their academic title if available, in 10 print, at the center of the page, in bold and italic form. Correspondence authors should be specified in the footnote of the first page. Correspondence authors should be specified in the footnote of the first page.
4. **Abstract:** At the first page of the paper, the Turkish and English titles, the Turkish and English abstracts that should not exceed 100 words and maximum 5 key words below the abstracts should appear in sequence. The abstracts should be written with single space, in 10 print, italic and in justified form.
5. **Section Titles:** Section titles and subtitles should be written with 10 print, capital letters only at the first letter of the words and in justified form. Titles should be numbered in decimal system (such as 1., 1.1, 1.1.1 starting from the Introduction part.
6. **Main Text:** The paragraphs should be written with 10 print, justified in alignment; with margins as left: 0 cm; right: 0 cm; special: the first line as 1 cm. 6 nk space should be left before and after each paragraph and the paragraphs should be written with single space. The page numbers should appear at the upper right side of the paper.
7. **The Tables and Figures:** The titles of the tables and figures should be written on top of the tables and figures in bold letters in 10 font and should be numbered consecutively (Table 1, Table 2 and Figure 1, Figure 2, for example) and full bibliographic information should be placed underneath the tables and figures in 8 print. The text of the tables and figures should be written in 8-10 prints. Mathematical equations should be numbered consecutively, the equation numbers should be written in parentheses at the right margin.
8. **Citations:** Citations should be made by using conjunction method in text. Explanation notes should be placed in footnotes with 8 print. Citations in text should include the last name(s) of the author(s), the year, and the page number(s). If there is no author's name, the name of the institution should be used. For example: (Yüksel, 2003:5), (Yüksel & Murat, 2001:15), (Yüksel et al., 2000:10-12), (DPT, 2004:32).
9. **References:** The list of references should be prepared in 10 print at the end of the manuscript. The references should start from the page where the manuscript ends and the references should be listed alphabetically with reference to the surnames of the cited author(s). When citing more than one publication of the same author, the date of publication should be started from the oldest one. When citing more than one publication of the same author for the same year, the references should be numbered in the list of references and in citations in the text by using letters such as a, b, c, ... For example: 2003a,2003b, 2003c. When citing more than one publications of the same author including those of single and more than one co-author publications, the single author publication should be listed first.

Authors should follow instructions in the current edition (6th) of Publication Manual of the American Psychological Association for the references. You may visit the following links for APA style:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Some examples from various reference types in listing bibliography are shown as below:

Books with single author:

Güven, T. (2015). *Zonguldak Kozlu'da kömür madenciliği: İşletmecilik ve çalışma hayatı (1848-1921)*. Zonguldak: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Yayınları.

Shipley, W. C. (1986). *Shipley institute of living scale*. Los Angeles, CA: Western Psychological Services.

Books with two authors:

Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2004). *Sermaye piyasası ve menkul değer analizi*. 2. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.

Grellier, J., & Goerke, V. (2006). *Communication skills toolkit: Unlocking the secrets of tertiary success*. South Melbourne, Australia: Thomson Social Science Press.

Books with more than one author:

Orhunbilge, N., Albayrak, A. S., & Bayyurt, N. (2006). *Uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. İstanbul: Avcıo1 Basım Yayın.

Lang, P. J., Bradley, M. M., & Cuthbert, B. N. (1997). Motivated attention: Affect, activation, and action. In P. J. Lang, R. F. Simons, M. Balaban (Eds.), *Attention and orienting: Sensory and motivational processes* (pp. 97–135). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Edited Book:

Oktar, S., & Erođlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Erođlu, H. İ. Aydın (ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Translated Book:

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyümeye giriş*. (Çev. S. Ateş, İ. Tuncer). İstanbul: Literatür Yayınları.

Institutional Document:

İTO (2003). *Ekonomik rapor*. İTO Yayınları No: 2003-57, İstanbul.

Article:

Çeştepe, H. & Vergil, H. (2004). Yabancı doğrudan yatırımlar ve istikrar: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine bir panel veri analizi. *İktisat İşletme ve Finans*, 19(216), 76-85.

Berndt, T. J. (1981a). Age changes and changes over time in prosocial intentions and behavior between friends. *Developmental Psychology*, 17, 408-416.

Berndt, T. J. (1981b). Effects of friendship on prosocial intentions and behavior. *Child Development*, 52, 636-643.

Kernis, M. H., Cornell, D. P., Sun, C. R., Berry, A., Harlow, T., & Bach, J. S. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1190-1204.

Paper or Conference Papers:

Çeştepe, H., Yıldırım, E. & Özbek, Z. (2017). *Ticari ve finansal açıklığın ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği (1998q1-2016q2)*. II. Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Kongresi, 17-20 Nisan, Malaga, İspanya, Bildiriler Kitabı, 47-58.

Leclerc, C. M. & Hess, T. M. (2005). *Age differences in processing of affectively primed information*. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, August 18-21, Washington, DC.

E-book or E-report:

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program>

Howard, R. M., & Davies, L. J. (2009). Plagiarism in the internet age. *Educational Leadership*, 66(6), 64-67. Retrieved February 28, 2009, from http://www.ascd.org/publications/educational_leadership.aspx

Unpublished Master/Doctoral Theses

Bahtiyar, B. (2017). *Sosyal sermaye faktörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin karşılaştırmalı analizi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü