



Cilt - Vol. 11 / Sayı - Issue 22

E-ISSN: 2587-0106

**TRDİZİN**

**DICLE ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ**  
**BİLİMLER FAKÜLTESİ**  
**DERGİSİ**

DICLE UNIVERSITY

JOURNAL OF  
ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE  
SCIENCES

ULUSLARARASI HAKEMLİ DERGİ  
INTERNATIONAL PEER-REVIEWED JOURNAL  
web: <https://dergipark.org.tr/duiibfd>



**DİCLE ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

**DİCLE UNIVERSITY**  
**JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES**

E-ISSN 2587-0106 / ISSN 1309-4602

**CİLT / VOL 11 - SAYI / ISSUE 22 (GÜZ / KASIM – AUTUMN / NOVEMBER)**  
**2021**

Dergimiz, 2011 yılında yayın hayatına başlayan ve elektronik ortamda yayınlanmakta olan uluslararası hakemli bir dergidir. Mayıs (Bahar) ve Kasım (Güz) aylarında olmak üzere yılda 2 kere yayınlanmaktadır. Gerektiğinde Yayın Kurulu Kararı ile ek ve özel sayılar yayınlanabilir.

Dergimiz **SIS, ISIFI, ROOT INDEXING, BASE, I2OR, DRJI, INFOBASEIndex, ESJI Index, OpenAIRE, ASOS, SOBİAD ve TR Dizin** atıf indekslerinde taranmaktadır.

Our journal is an international peer-reviewed e-journal which is being published since 2011. It is published 2 times a year in Spring / May and Fall / November. Additional and special issues may be published with the decision of the Editorial Board when deemed necessary.

It is indexed in **SIS, ISIFI, ROOT INDEXING, BASE, I2OR, DRJI, INFOBASEIndex, ESJI Index, OpenAIRE, ASOS, SOBİAD and TR Dizin** Citation indexes and also listed in **JournalPark Academic**.

<http://dergipark.gov.tr/duibfd>

Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (Cilt 11, Sayı 22, Kasım 2021)  
Yayın Kurulu, Bilim Kurulu ve Bu Sayının Hakemleri

Dicle University, Journal of Economics and Administrative Sciences (Vol 11, Issue 22, November 2021)  
Editorial Board, Advisory Board and The Refrees of This Issue

**DİCLE ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

**DİCLE UNIVERSITY**  
**JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES**

E-ISSN 2587-0106 ISSN 1309-4602

Cilt / Volume: 11 - Sayı / Issue: 22

Dönem: Güz (Autumn) - Period: Kasım (November)

2021

**Uluslararası Hakemli Dergi - International Refereed Journal**

<b>YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD</b>		
<b>Unvanı, Adı Soyadı</b> <b>Title, First Name, Surname</b>	<b>Görevi / Task</b>	<b>Üniversite / University</b>
Prof. Dr. Seyfettin ASLAN	Sahibi Owner	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Prof. Dr. Seyfettin ASLAN	Baş Editör Chief Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Doç. Dr. / Assoc. Prof. Mehmet SONGUR	Editör Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dr. Öğr. Üyesi / Assist. Prof. Mehmet Emin KURT	Editör Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dr. Öğr. Üyesi / Assist. Prof. Yunus YILMAZ	Editör Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Doç. Dr. / Assoc. Prof. Özgür ALTINDAĞ	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dr. Öğr. Üyesi / Assist. Prof. Halil İbrahim ŞENGÜN	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dr. Öğr. Üyesi / Assist. Prof. Nurettin MENTEŞ	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dr. Öğr. Üyesi / Assist. Prof. Yunus YILMAZ	Editör Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Osman GEYİK	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Ferhat KAYA	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Müslüm KAYACI	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Demet YAMAN SONGUR	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Ömer TAYLAN	Yardımcı Editör Assistant Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

Arş. Gör. / Research Asst. Lütfi SİZER	Yardımcı Editör Assistant Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. / Research Asst. Bariş ÜLKER	Yardımcı Editör Assistant Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

<b>BİLİM VE DANIŞMA KURULU / SCIENCE AND ADVISORY BOARD</b>	
Prof. Dr. Abdullah ÇELİK	Harran Üniversitesi, Türkiye / Harran University, Turkey
Prof. Dr. Abdullah YILMAZ	Anadolu Üniversitesi, Türkiye / Anadolu University, Turkey
Prof. Dr. Abdülkadir BİLEN	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Ahmet KARADAĞ	İnönü Üniversitesi, Türkiye / İnönü University, Turkey
Prof. Dr. Arpad HORNYAK	University of Pecs, Hungary
Prof. Dr. Bahar BURTAN DOĞAN	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Bayram COŞKUN	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Türkiye / Muğla Sıtkı Koçman University, Turkey
Prof. Dr. Bekir Berat ÖZİPEK	İstanbul Medipol Üniversitesi, Türkiye / İstanbul Medipol University, Turkey
Prof. Dr. Esra SİVEREKLİ	Harran Üniversitesi, Türkiye / Harran University, Turkey
Prof. Dr. Fazıl Hüsnü ERDEM	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Fehim BAKIRCI	Atatürk Üniversitesi, Türkiye / Atatürk University, Turkey
Prof. Dr. Francesco PASTORE	University of Campania, Italy
Prof. Dr. Gökhan TUNCEL	İnönü Üniversitesi, Türkiye / İnönü University, Turkey
Prof. Dr. M. Halis ÖZER	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Hamza ATEŞ	İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Türkiye / İstanbul Medeniyet University, Turkey
Prof. Dr. Hüseyin BAĞCI	Ortadoğu Teknik Üniversitesi, Türkiye / Middle East Technical University, Turkey
Prof. Dr. İbrahim Halil SUGÖZÜ	Şırnak Üniversitesi, Türkiye / Şırnak University, Turkey
Prof. Dr. Khaled TADMORİ	Lebanese University, Lebanon
Prof. Dr. Khaliq AHMAD	International Islamic University of Malaysia, Malaysia
Prof. Dr. Mahmut TEKÇE	Marmara Üniversitesi, Türkiye / Marmara University, Turkey
Prof. Dr. Mehmet ŞİŞMAN	Marmara Üniversitesi, Türkiye / Marmara University, Turkey
Prof. Dr. Murat DEMİR	Harran Üniversitesi, Türkiye / Harran University, Turkey
Prof. Dr. Murat PIÇAK	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Mustafa ERDOĞDU	Marmara Üniversitesi, Türkiye / Marmara University, Turkey
Prof. Dr. Mustafa ORÇAN	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye / Ankara Yıldırım Beyazıt University, Turkey
Prof. Dr. Muzaffer KOÇ	Marmara Üniversitesi, Türkiye / Marmara University, Turkey
Prof. Dr. Nafiz TOK	Aksaray Üniversitesi, Türkiye / Aksaray University, Turkey
Prof. Dr. Nihat AYDENİZ	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Reis MULITA	Universiteti Marin Barleti, Albania
Prof. Dr. Seyfettin ASLAN	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Şükrü KARATEPE	Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Başdanışmanı / Republic of Turkey Presidential Adviser
Prof. Dr. Tevfik ERDEM	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Türkiye / Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey
Prof. Dr. Yakup BULUT	Mustafa Kemal Üniversitesi, Türkiye / Mustafa Kemal University, Turkey
Prof. Dr. Yılmaz BİNGÖL	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye / Ankara Yıldırım Beyazıt University, Turkey
Prof. Dr. Yılmaz DEMİRHAN	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Aliye Fatma MATARACI	International University of Sarajevo, Bosnia and Herzegovina
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Liliana BOŞCAN	Bucharest University, Romania
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Mahmut Hakkı AKIN	Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye / Necmettin Erbakan University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Mehmet KAYA	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Mehmet SONGUR	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Memet MEMETI	South East European University, Macedonia
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Musa ÖZTÜRK	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye / Ankara Yıldırım Beyazıt University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Nazım KARTAL	Sinop Üniversitesi, Türkiye / Sinop University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Özgür ALTINDAĞ	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey

**Editorial Board, Advisory Board and The Refrees of This Issue**

Assoc. Prof. / Doç. Dr. Pelin KARATAY GÖGÜL	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Qurbanov NUSRET	Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan
ssist. Prof. / Dr. Öğr. Üyesi Dukagjin LEKA	Kadir Zeka University, Gjilan Kosovo

BU SAYININ HAKEMLERİ / REFEREES OF THIS ISSUE	
Prof. Dr. Ayşe Ferdane OĞUZÖNCÜL	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Celal TAŞDOĞAN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan Turan DEMİREL	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Muharrem ÖZCAN	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa POLAT	OSTİM Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Nesrin ALPTEKİN	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Ayşen AKBAŞ TUNA	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Cuma ERCAN	Gaziantep Üniversitesi
Doç. Dr. Eda YAŞA ÖZELTÜRKAY	Çağ Üniversitesi
Doç. Dr. Gökhan KERSE	Kafkas Üniversitesi
Doç. Dr. Gönül DİNÇER	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Hıdır APAK	Mardin Artuklu Üniversitesi
Doç. Dr. İsmail TOKMAK	Başkent Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet KARAHAN	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Vahit EREN	Kilis 7 Aralık Üniversitesi
Doç. Dr. Nevzat TETİK	İnönü Üniversitesi
Doç. Dr. Pelin KARATAY GÖGÜL	Dicle Üniversitesi
Doç. Dr. Sezen BOZYİĞİT	Tarsus Üniversitesi
Doç. Dr. Taşkın DİRSEHAN	Marmara Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ayhan BAYRAM	Giresun Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet KÖSTEKÇİ	Fırat Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Durmuş YILDIRIM	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Dursun KELEŞ	İğdır Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Edip DOĞAN	Adıyaman Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Erkan ARSLAN	Cumhuriyet Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Faruk MİKE	Hakkari Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Gültekin CAGIL	Sakarya Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi İsmail KARATAŞ	Bayburt Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Levent GÖRÜŞÜK	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Akif ALTUNAY	Süleyman Demirel Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Maksud ÖNAL	Mardin Artuklu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Muzaffer ALBAYRAK	Adıyaman Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ömer Şükrü YUSUFOĞLU	Fırat Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Özgür Bayram SOYLU	Kocaeli Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Özkan GÖKCAN	Munzur Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Samet AYDIN	Maltepe Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Semih AKTUĞ	Siirt Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Serdar ACUN	Munzur Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Volkan GENÇ	Batman Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Zeki AKBAKAY	Bingöl Üniversitesi
Dr. Burcu ÖZDEMİR OCAKLI	Ankara Üniversitesi
Dr. Çağrı SEVİN	Hacettepe Üniversitesi
Dr. Devran ŞANLI	Bartın Üniversitesi
Dr. Emin Efecan AKTAŞ	Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi
Dr. Nuran COŞKUN	Mersin Üniversitesi
Dr. Orhon Can DAĞTEKİN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Sıtkıcan SARAÇOĞLU	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Şaban ÖZTÜRK	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Dr. Tülin TUNÇ	Mersin Üniversitesi





## İÇİNDEKİLER / CONTENTS

İç Kapak /Inner Cover	i
Künye / Tag	ii
İçindekiler / Contents	viii
Editörden	xiv

## MAKALELER / ARTICLES

### 1- Araştırma Makalesi / Research Article

#### **KÜRESELLEŞMENİN KENTLERİN EKONOMİK GELİŞİMLERİ ÜZERİNE ETKİLERİ: TR 72 BÖLGESİ İLLERİ AÇISINDAN BİR KARŞILAŞTIRMA**

INFORMATION STATUS OF PATIENTS ABOUT THEIR RIGHTS AND RESPONSIBILITIES: THE EXAMPLE OF DIYARBAKIR PROVINCE

***Feride Fatma BİLGİLİ***

ss. / pp. 254-280

### 2- Araştırma Makalesi / Research Article

#### **HASTALARIN HAK VE SORUMLULUKLARI KONUSUNDAKİ BİLGİ DURUMLARI: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ**

INFORMATION STATUS OF PATIENTS ABOUT THEIR RIGHTS AND RESPONSIBILITIES: THE EXAMPLE OF DIYARBAKIR PROVINCE

***Mümtaz KORKUTAN & Ümit IŞIK***

ss. / pp. 281-294

### 3- Araştırma Makalesi / Research Article

#### **FORECASTING BITCOIN PRICES WITH THE ANFIS MODEL**

ANFIS MODELİ İLE BITCOIN FİYAT TAHMİNİ

***Büşra KUTLU KARABIYIK & Zeliha CAN ERGÜN***

ss. / pp. 295-315



4- Araştırma Makalesi / Research Article

**SOSYAL HİZMET ÖĞRENCİLERİNİN İNSAN HAKLARI EĞİTİMİNE  
YÖNELİK TUTUMLARININ İNCELENMESİ: HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ  
ÖRNEĞİ**

INVESTIGATION OF SOCIAL WORK STUDENTS' ATTITUDES TOWARDS  
HUMAN RIGHTS EDUCATION: HACETTEPE UNIVERSITY EXAMPLE

*Oktaç TATLICIOĞLU, Nilgün KÜÇÜKKARACA & Engin FIRAT*

ss. / pp. 316-336

5- Araştırma Makalesi / Research Article

**IMPACT OF PANDEMIC COVID-19'S ON NATIONAL CURRENCY AND  
FINANCIAL MARKETS: AN ANALYSIS ON DEVELOPING AND  
DEVELOPED COUNTRIES**

COVID-19 PANDEMİSİNİN ULUSAL PARALAR VE FİNANSAL PİYASALAR  
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER  
ÜZERİNE BİR ANALİZ

*Erdem BAĞCI & Ayşe Meriç YAZICI*

ss. / pp. 337-351

6- Araştırma Makalesi / Research Article

**FOSİL YAKITLARA VERİLEN SÜBVANSİYONLARIN SOSYAL VE  
EKONOMİK ETKİLERİ: OECD ÜLKELERİ İÇİN AMPİRİK BİR ANALİZ**

SOCIAL AND ECONOMIC IMPACT OF SUBSIDIES TO FOSSIL FUELS: AN  
EMPIRICAL ANALYSIS FOR OECD COUNTRIES

*Hakan AKAR, Filiz GİRAY & Mikail KAR*

ss. / pp. 352-375

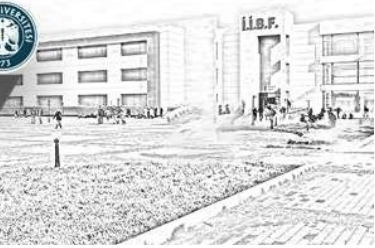
7- Araştırma Makalesi / Research Article

**EKONOMİK BÜYÜME VE SAĞLIK HARCAMALARI: OECD ÜLKELERİ  
İÇİN PANEL FOURIER NEDENSELLİK TESTİ**

ECONOMIC GROWTH AND HEALTH EXPENDITURES: THE PANEL FOURIER  
CAUSALITY TEST FOR OECD COUNTRIES

*Fatma KIZILKAYA*

ss. / pp. 376-392



8- Araştırma Makalesi / Research Article

**MÜŞTERİ DENEYİMİ ALGISININ MÜŞTERİ SADAKATI ÜZERİNE ETKİSİ:  
BANKACILIK SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

THE EFFECT OF CUSTOMER EXPERIENCE PERCEPTION ON CUSTOMER  
LOYALTY: A STUDY ON THE BANKING SECTOR

*Sinan ÇAVUŞOĞLU & Ahmet USLU*

ss. / pp. 393-414

9- Araştırma Makalesi / Research Article

**OECD ÜLKELERİNİN SAĞLIK GÖSTERGELERİNE GÖRE  
SINIFLANDIRILMASI VE YOLSUZLUK KONTROLLERİNİN  
KARŞILAŞTIRILMASI**

CLASSIFICATION OF OECD COUNTRIES ACCORDING TO HEALTH  
INDICATORS AND COMPARISON OF CORRUPTION CONTROLS

*Ensar GÜNEŞ & A. Mete ÇİLİNGİRTÜRK*

ss. / pp. 415-428

10- Araştırma Makalesi / Research Article

**GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE İTHALAT TALEBİ: EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ**

INCOME INEQUALITY AND IMPORT DEMAND: A COINTEGRATION  
ANALYSIS

*Ayşe ARI*

ss. / pp. 429-440

11- Araştırma Makalesi / Research Article

**İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİYLE OLAN İŞ BİRLİĞİ DÜZEYLERİNİ  
ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ: TRB2 BÖLGESİNDEKİ  
İMALAT VE HİZMET İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

DETERMINING THE FACTORS AFFECTING COOPERATION LEVELS OF  
BUSINESSES WITH THEIR SUPPLIERS: AN APPLICATION ON  
MANUFACTURING AND SERVICE BUSINESSES IN TRB2 REGION

*Özgün CÜMANDÜR & Ümit DOĞRUL*

ss. / pp. 441-466



12- Araştırma Makalesi / Research Article

**ADLİ MUHASEBENİN TARAFLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

A RESEARCH ON PARTIES OF FORENSIC ACCOUNTING

*İsa KILIÇ & Servet ÖNAL*

ss. / pp. 467-497

13- Araştırma Makalesi / Research Article

**ALGILANAN ÖRGÜTSEL DESTEĞİN, İŞ PERFORMANSI ÜZERİNE  
ETKİSİNDE ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞMENİN ARACILIK ROLÜ**

THE MEDIATING ROLE OF ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION IN THE  
EFFECT OF PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT ON JOB  
PERFORMANCE

*Gül ÇIKMAZ, Sümeyra CEYHAN & Derya ÇEVİK TAŞDEMİR*

ss. / pp. 498-518

14- Araştırma Makalesi / Research Article

**IMPLEMENTATIONS ON IDENTIFICATION AND REPORTING OF  
GOODWILL IMPAIRMENT (VALUE LOWNESS) IN TURKISH  
ACCOUNTING STANDARTS: A RESEARCH ON THE BUSINESSES IN THE  
ISTANBUL STOCK EXCHANGE**

TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARINDA ŞEREFİYE DEĞER  
DÜŞÜKLÜĞÜNÜN TESPİTİ VE RAPORLAMASINA İLİŞKİN UYGULAMALAR:  
BİST'TE YER ALAN İŞLETMELER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

*Mehmet KAYGUSUZOĞLU, Ahmet KARAHAN & Ferhat YILMAZ*

ss. / pp. 519-542

15- Araştırma Makalesi / Research Article

**AKADEMİSYENLERİN FİNANSAL OKURYAZARLIK DÜZEYİNİN  
DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ: DİCLE  
ÜNİVERSİTESİ'NDE BİR ARAŞTIRMA**

EVALUATION OF ACADEMICIANS' FINANCIAL LITERACY LEVEL  
ACCORDING TO DEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS: A STUDY AT DICLE  
UNIVERSITY

*Dicle AKIN & Ayşe KAYACI*

ss. / pp. 543-567



16- Araştırma Makalesi / Research Article

**İŞE YABANCILAŞMANIN İŞTE VAR OLAMAMA VE İŞTEN AYRILMA NİYETİNE ETKİSİNDE BABACAN LİDERLİĞİN ROLÜ**

THE MEDIATING ROLE OF PATERNALISTIC LEADERSHIP IN THE EFFECT OF JOB ALIENATION ON PRESENTEEISM AND TURNOVER INTENTION

*İnan KAYNAK & Berat ÇİÇEK*

ss. / pp. 568-593

17- Araştırma Makalesi / Research Article

**AFET VE KRİZ YÖNETİMİNİN ŞANLIURFA İLİ AÇISINDAN İNCELENMESİ**

EXAMINATION OF DISASTER AND CRISIS MANAGEMENT IN ŞANLIURFA PROVINCE

*Ömer Faruk BİLBAY & Gülben ÇELİK BOZKAYA*

ss. / pp. 594-612

18- Araştırma Makalesi / Research Article

**KATILIM BANKASI ÇALIŞANLARININ KATILIM BANKACILIĞI ÜRÜN/HİZMETLERİNE YÖNELİK FARKINDALIK VE TUTUM DÜZEYLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

A RESEARCH ON AWARENESS AND ATTITUDE LEVELS OF PARTICIPATION BANK EMPLOYEES AGAINST PARTICIPATION BANKING PRODUCTS/SERVICES

*Mustafa BEYBUR*

ss. / pp. 613-633

19- Araştırma Makalesi / Research Article

**HEALTHCARE SCHOOL STUDENTS' WILLINGNESS TO WORK WITH THE ELDERLY: INFLUENCE OF AGEISM**

SAĞLIK YÜKSEKOKULU ÖĞRENCİLERİNİN YAŞLI AYRIMCILIĞINA KARŞI TUTUMLARININ YAŞLI BAKIMI ALANINDA ÇALIŞMA ARZUSUNA ETKİSİ

*Rojan GÜMÜŞ*

ss. / pp. 634-652



20- Araştırma Makalesi / Research Article

**GÜMRÜK BİRLİĞİ SONRASINDA TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ (1996-2019)**

THE CAUSAL RELATIONSHIP BETWEEN FOREIGN TRADE AND ECONOMIC GROWTH IN TURKEY AFTER THE CUSTOMS UNION (1996-2019)

*Muzaffer KARAKAŞ & Bahar BURTAN DOĞAN*

ss. / pp. 653-675



## EDİTÖR'DEN

Değerli Meslektaşlarımız,

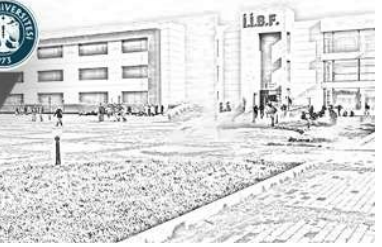
Dergimizin 11. Cilt 22. sayısını akademik camianın hizmetine sunuyoruz. Böylece, Dergimizin yeni makalelerle, literatüre katkı sağlayacağını umuyoruz. Bu sayımızla birlikte Dergimize ilişkin önemli gelişmeleri de sizlerle paylaşmak istiyoruz. İlk olarak, Dergimiz 2020'den itibaren TR Dizin'de indekslenmeye başlamıştır. Dergimizin farklı indekslere girmesi için de çalışmalarımız devam etmektedir. İkinci olarak, Dergimizin şablonunda önemli değişikliklere gidilmiş, böylelikle Dergimiz daha sade bir görünüme kavuşturulmuştur. Diğer taraftan 22. Sayımızla birlikte makale kabul sürecinde yazarlardan telif hakkı devir formu dışında, etik kurul belgesi gerektirmeyen çalışmalar için etik kurul iznine gerek olmadığına dair beyan formu ile araştırmacıların katkı oranı beyanı ve çatışma beyanı formları da talep edilmeye başlanmıştır.

Toplam 20 makaleden oluşan bu sayının ortaya çıkmasında katkısı olan başta makale yazarlarına, editörlere, makaleleri büyük bir titizlikle değerlendiren hakemlere, bilim ve danışma kurulumuza, alan editörlerine ve yardımcı editörlere ayrı ayrı teşekkür ederim.

Mayıs 2022'de yayınlanması planlanan 12. Cilt 23. Sayımız için makale kabullerimiz devam etmektedir. Değerli meslektaşlarımızın bu sayımıza da yoğun ilgi göstereceğini umuyorum. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere, sağlıklı günler diliyorum.

**Prof. Dr. Seyfettin ASLAN**

Baş Editör / Editor-in-Chief



Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 254-280

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 20.04.2021

Accepted / Kabul: 10.08.2021

## KÜRESELLEŞMENİN KENTLERİN EKONOMİK GELİŞİMLERİ ÜZERİNE ETKİLERİ: TR 72 BÖLGESİ İLLERİ AÇISINDAN BİR KARŞILAŞTIRMA

Feride Fatma BİLGİLİ<sup>1</sup>

### Öz

Küreselleşme olgusu ekonomik, politik ve sosyo-kültürel açılardan tüm dünya ülkelerini etkilemektedir. Ticaretin ve sermaye hareketliliğinin hız kazandığı bu süreçte, ülkeler ve kentler farklı biçimlerde eklenmiştir. Kentlerin kapitalist küresel sisteme farklı biçimlerde eklenmesi, onların eşitsiz ekonomik gelişmesine yol açmaktadır. Küresel sisteme eklenemeyen ve ulusal/uluslararası sermayeyi çekebilme başarısı elde eden kentler ekonomik bakımdan ilerleme gösterirken sisteme eklenemeyen kentler ise geride kalmaktadır. Bu durum ülkeler arası ya da bölgeler arası düzeyde eşitsizlik biçiminde görülebileceği gibi aynı bölgedeki iller arasında da eşitsizlik biçiminde görülebilmektedir. Bu durumun en iyi örnekleyen il gruplarından biri de TR 72 Bölgesinde bulunan Kayseri, Sivas ve Yozgat'tır. Bu illerin küresel sisteme farklı düzeylerde eklenmesi nedeniyle eşit düzeyde gerçekleşmeyen sermaye birikim süreçlerinin eşitsiz ekonomik gelişmeye yol açıyor olması çalışmanın hipotezini oluşturmaktadır. Bu ön kabulden hareketle Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinin küresel sistem ile olan ilişki becerilerinin ekonomik yansımaları istatistiki veriler doğrultusunda ortaya konulmaya çalışılacaktır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre Sivas ve Yozgat illeri ekonomik gelişmişlik açısından, küresel sermaye için bir çekim merkezi haline gelen Kayseri ilinin gölgesinde kalmışlardır. Çalışmanın, Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinin ekonomik düzeylerini küresel sistemle olan ilişkileri bağlamında ele alması bakımından literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Kent, Sermayenin Küreselleşmesi, Kentsel Hiyerarşi, Kayseri-Sivas-Yozgat.

**Jel Kodları:** R11, F21, F32.

<sup>1</sup>Dr. İnönü Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, e-posta: f.bilgili@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-5589-5126.

### Atıf/Citation

Bilgili, F. F. (2021). Küreselleşmenin kentlerin ekonomik gelişimleri üzerine etkileri: TR 72 bölgesi illeri açısından bir karşılaştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 254-280.



## IMPACT OF GLOBALIZATION ON ECONOMIC DEVELOPMENTS OF CITIES: A COMPARISON WITHIN THE PROVINCES OF TR 72 REGION

### **Abstract**

The phenomenon of globalization, affects all countries of the world in terms of economic, political and socio-cultural aspects. Countries and cities are be added in different ways in this process, where trade and capital mobility accelerate. Cities that can be added to the global system and succeeded in attracting national / international capital have made economic progress, while those that cannot be added are left behind. In this study, the economic development levels of Kayseri, Sivas and Yozgat (TR 72 region), which are geographically adjacent to each other, will be examined in terms of their ability to added to the global system. Uneven realization of capital accumulation processes in Kayseri, Sivas and Yozgat provinces and the uneven economic development resulting from this constitute the main problem of the study. This study, it is based on the premise that the capacity of cities to be articulated to the global system leads to an unequal economic development. Economic reflections of Kayseri, Sivas and Yozgat provinces' relationship skills with the global system will be tried to be revealed in the light of statistical data. According to the results obtained from the study, the economic levels of these provinces, whose relations with the global system are unequal are also different from each other. The province of Kayseri has become a center of attraction in terms of global capital and has taken precedence over Sivas and Yozgat provinces economically. It is thought that the study will contribute to the literature in terms of handling the economic levels of the TR 72 region within the framework of their relations with the global system.

**Keywords:** Globalization, City, Globalization of Capital, Urban Hierarchy, Kayseri-Sivas-Yozgat.

**Jel Codes:** R11, F21, F32.

### **1. GİRİŞ**

Küreselleşme olgusu ekonomik boyutunun yanında siyasal, sosyal ve mekânsal boyutları olan bir süreçtir. Literatürde küreselleşmenin başlangıcıyla ilgili farklı dönemleştirmeler gösterilmiş olsa da 1970'lerden itibaren hız kazandığı kabul edilmektedir. 1970'lerin sonunda krize giren dünya ekonomisi krize tepki olarak üretim modelini değiştirmiş ve esnek üretim modeline geçmiştir. Üretim ilişkilerindeki bu dönüşümle birlikte birçok alanda olduğu gibi mekânsal/kentsel süreçler alanı da yeni bir yapılanma içerisine girmiştir. Esnek üretim modeline geçilmesiyle birlikte dünya çapında hareketlilik kazanan sermaye, kendine karlılık sağlayacak alanlara yönelmiştir. Sermayenin kendine karlılık sağlayan alanlara yönelmesi ülke yerleşim birimlerinde farklılıklara yol açmıştır. Bu durum bazı kent/bölgelerin ekonomik açıdan diğerlerinin önüne geçmesine ve kentler arası ekonomik eşitsizliklere yol açmıştır. Bunun sonucunda da kentsel hiyerarşik sistem yeniden şekillenmekte ve yeni küresel sistemin mekânsal yansıması olan kentler arası rekabet ön plana çıkmaktadır.

Kentler arası rekabet sisteminde küresel sisteme eklemlenebilen kentler ekonomik olarak gelişirken sermayeyi çekme başarısı gösteremeyen kentler ise bu kentlerin gölgesinde kalmaktadır. Küresel sisteme eklemlenebilen kentler çevre kentlerden sermaye ve emek gücü çekerek küresel ve yerel rekabet ortamında diğer kentlere göre ön plana çıkmaktadırlar. Bu

eşitsizlikler bölge çapında olabileceği gibi bazen de aynı coğrafi bölgede birbirine sınır olan iller arasında da görülebilmektedir. Türkiye’de bu durumu en iyi örnekleyen kent gruplarından biri TR 72 Bölgesinde yer alan Kayseri-Sivas-Yozgat üçlüsüdür. Sivas ve Yozgat ekonomileri, küresel ve yerel üretim ağları ile daha başarılı bir ilişki kurmuş olan Kayseri ekonomisinin gölgesinde kalmışlardır.

Küresel sisteme eklenemeyen kentlerin eklenemeyen kentlere göre ekonomik açıdan daha gelişmiş olduğu varsayımından hareket eden bu çalışma; aynı coğrafi bölgede bulunmalarına rağmen farklı ekonomik gelişmişliklere sahip olan Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinin küresel sistemle olan ilişkilerini analiz etme amacı taşımaktadır. Çalışmada Kayseri, Yozgat ve Sivas illerinin çeşitli ekonomik parametreleri karşılaştırılmıştır. Söz konusu kentlerin küresel sermayeye eklenemeyen düzeylerinin ölçülmesi amacıyla yabancı yatırımcı sayısı, girişim sayıları, rekabetçilik sıralaması, ekonomik gelişmişlik sıralamaları gibi göstergelerden yararlanılmıştır.

## **2. KÜRESELLEŞME SÜRECİ VE KENTLER**

Küreselleşme olgusu, toplumları ekonomik, siyasal ve sosyal alanlarda değiştirmiş ve dönüştüren dinamik bir sürecin adıdır. Küreselleşmenin bu dönüştürücü etkilerini ülkeler, bölgeler ve hatta kentler üzerinde görmek mümkün hale gelmiştir. Küreselleşmenin mekânsal yansımalarının birer izdüşümü olan kentler bu süreçte ülkelerin küresel sisteme entegrasyonunda kilit noktası haline gelerek dönüşümün sembolü olmuştur. Bu bölümde küreselleşme sürecinin kentler üzerindeki bu dönüştürücü etkileri ele alınmaya çalışılacaktır.

### **2.1. Küreselleşme Kavramı**

Son dönemlerde ekonomik, siyasal ve sosyal tabanlı birçok tartışmanın temelini oluşturan küreselleşme kavramı ile ilgili kesinleşmiş bir tanım yapmak oldukça zordur. Küreselleşmenin tanımı, kavramın hangi faktörler üzerinden ele alındığına göre değişmektedir. Bu nedenle kavrama farklı bakış açılarıyla yaklaşılması belli bir tanım üzerinde uzlaşılmasını zorlaştırmaktadır. Küreselleşme içeriği, işlevi ve boyutları bakımından oldukça geniş kapsamlı bir kavramdır. Başlangıcında genellikle ekonomik boyutu içeren bir anlama sahip olsa da özellikle 1990 sonrası dönemde kavramın içeriği genişlemeye başlamıştır. Günümüzde artık küreselleşme siyasal, ekonomik, kültürel ve mekânsal süreçlerdeki değişimi de içeren bir süreçtir (Friedman, 2000, s.18).

Küreselleşme kavramına özel bir önem atfeden Anthony Giddens’e göre (2000, s. 25) küreselleşme; birden fazla süreçleri ifade etmektedir ve karmaşık süreçleri bir araya getiren

bir olgudur. Giddens, dünyanın her hangi bir yerinde meydana gelen olayların farklı bölgeleri de etkileyerek sınırları aşması küreselleşmenin bir etkisi olduğunu söyler ve toplumları dönüştüren asıl itici gücün küreselleşme olduğuna inanır.

Küreselleşme, genel olarak 1970'lerin sonunda ortaya çıkan politik, ekonomik ve kültürel bir dönüşüm sürecini ifade etse de küreselleşmenin en baskın etkileri ekonomik alanda görülmektedir. Küreselleşme, genel olarak ülkeler arasında mal, sermaye ve emek akışkanlığının artması sonucu ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin gelişmesi, dünya ölçeğinde karşılıklı etkileşimlerin yoğunlaşması ve yaygınlaşması olarak ifade edilmektedir (Fischer, 2003, s. 2). Farklı bir bakış açısıyla küreselleşme olgusu, ulusal ekonomilerin dünya piyasaları ile eklemlenmesi ve tüm ekonomik karar süreçlerinin gittikçe dünya kapitalizminin sermaye birikimine yönelik dinamikleriyle belirlenmesi olarak yorumlanmaktadır. Bu ifadelerden anlaşılacağı üzere küreselleşme, üretim ilişkilerinin ve sermayenin uluslararasılaşmasını ve ulusal piyasaların bütünleşmesini ifade etmektedir. Benzer tanımlamaların ortak özelliği küreselleşmenin unsurları üzerinde (uluslararası ticaret ve uluslararası ticarete açık olmak, sermaye hareketliliği, işgücü hareketliliği, çokuluslu işletmeler üretimin değişen yapısı, teknoloji üretme kullanabilme ve endüstri ilişkilerinde dönüşüm-yeni istihdam biçimleri) genel olarak bir anlaşmaya varılmış olmasıdır.

Yukarıda da değinildiği gibi küreselleşmeye ilişkin birçok farklı bakış açısı bulunmaktadır. Küreselleşmenin ekonomik, siyasal ya da sosyal yanlarına vurgu yapan bakış açıları olduğu kadar küreselleşmenin ülkeler ve ekonomiler üzerindeki olumlu/olumsuz etkilerini değerlendiren bakış açıları da bulunmaktadır. Immanuel Wallerstein (2000) küreselleşmenin her şeyi değiştiren bir güce sahip olduğunu belirterek piyasa sisteminin adil olmayan sonuçlarına ve kültürel özerkliklerin yok oluşuna dikkat çekmektedir. Milton Friedman (2000) ise küreselleşme sürecinde ekonomilerin birbirlerine olan bağımlılığının arttığını ifade eder. Friedman'a göre liberal sistem olarak adlandırılan bu sistemde serbest piyasa ekonomisi ne kadar etkin hale getirilirse ekonomilerde o denli verimli olacaktır.

## 2.2. Küreselleşmenin Tarihi Süreçleri

Küreselleşmenin başlangıcıyla ilgili literatürde tam bir görüş birliği bulunmamaktadır. Küreselleşme olgusunun politik, ekonomik, sosyal ve kültürel içeriklerine göre farklı dönemselleştirmeler yapılmaktadır. Bazı çalışmalar küreselleşmenin tarihini çok eski dönemlere dayandırırken bazı çalışmalar ise 1980'leri başlangıç olarak almaktadır. Literatürde yapılan bir takım dönemselleştirmeler küreselleşmenin tarihsel geçmişini çok eski

tarihlere dayandırmış olup 1970'leri ise küreselleşmeyi hızlandıran dönem olarak ele almaktadır.

Literatürde küreselleşmenin tarihi ile ilgili genel olarak üç farklı yaklaşım bulunmaktadır. İlk yaklaşım, küreselleşmenin tarihin başlangıcından beri var olduğu kabulüne dayanır ve 1970 sonrası yaşanan gelişmelerin küreselleşmeyi hızlandırdığını öne sürer. İkinci yaklaşım ise küreselleşmenin kapitalizme koşut olarak geliştiğini ve son dönemlerde hızlandığını iddia etmektedir. Diğer bir yaklaşım ise sanayi ötesi toplum ve kapitalist düzenin çözülmesi ile ilgili olarak son dönemde ortaya çıkan yeni bir olgu olarak ele almaktadır (Karaca, 2007: 71).

Bunlara kısaca değinecek olursak; örneğin Mittelman (2000) küreselleşmenin ortaya çıkışıyla ilgili 3 dönem öne sürmektedir. İlk dönemi insanların ticaret, göç ve fetihlere başladıkları yaklaşık 5000 yıllık bir sürece dayandırır. Büyük teknolojik buluşların yapıldığı dönemi ise ikinci dönem olarak adlandırır. Bu durum kapitalizmin ekonomik bir sistem olarak tüm dünyada yayılmasını öne sürmektedir. Üçüncü dönem ise 1970'lerde yaşanan ekonomik krizle başlayıp günümüze kadar devam eden süreçtir. Bu dönemin başlangıcı olan 1970'lerden itibaren yeni bir üretim modeli benimsenerek Fordist üretimden esnek üretime geçilmiştir. Bununla beraber sosyal harcamalar azaltılması, özelleştirme uygulamaları artırılması gibi liberal devlet uygulamaları yoğunluk kazanmıştır.

Robertson (1992, s. 9) da küreselleşmenin başlangıcı olarak yakın tarihleri göstermektedir. O'na göre küreselleşme olgusu yüzyıllardır bazı kesintilerle birlikte devam etse de küreselleşme tartışmalarının ana odağı aslında yakın zamanlardır. Dünya ekonomisi her zaman sınır ötesi sermaye, emek, mallar ve hammadde akışlarını içermiş olsa da bu akış 1970'lerden itibaren daha da hızlanmıştır (Geniş, 2007, s. 71). Son 250 yıllık zaman dilimini içeren küreselleşme süreci, 1870-1914 dönemi ve 1970 sonrası olarak iki bölüm halinde kategorize edilmiştir (Yeldan, 2001, s. 15). Birinci küreselleşme dönemi (1870-1914) olarak adlandırılan süreç 1870 yılında gerçekleşen endüstri devrimiyle başlamıştır. Endüstri devrimiyle birlikte ilk dalga serbest ticaret politikaları uygulamaya konularak liberal bir ekonomik sistem yaratılmıştır. Dünya çapında sermaye, işgücü ve ticaret hareketliliğinin arttığı bu dönem 1914 yılında I. Dünya Savaşı'nın çıkmasına dek hızını sürdürmüştür. Küreselleşme süreci 1970'lerde yaşanan ekonomik kriz ile ikinci evresine girmiştir.

Aslında bugünkü anlamda küreselleşme sürecinin kökenleri neo-liberalizmin 1970'li yılların sonlarında başlayan yükselişiyle yakından ilişkilendirilebilir (Şenses, 2003, s. 2). 1970'li yılların sonunda yaşanan dünya ekonomik bunalımı ile birlikte üretimin yeniden yapılanmasına gidilmiştir. Büyük ölçekli, kitle üretimin gerçekleştiği Fordist üretim

sisteminin yıkılmasının ardından üretimin her aşamasında Fordist üretim yapısından çok daha esnek bir yapı gösteren post-Fordist üretim sistemine geçilmiştir. 1980’li yılların başlarında post-Fordist üretim ve neo-liberal iktisat politikalarının da katkısıyla hız kazanan küreselleşme süreci, dış ticaret, yabancı sermaye ve özellikle finansal akımların hızla artmasında ve çok uluslu şirketlerin etkinlik alanının genişlemesinde önemli bir rol oynamıştır (Şenses, 2003, s. 4). Sermayenin küresel düzeyde akışkanlık kazanması 1970’lerin sonundan itibaren hızla artmaya başlamıştır. 1970 yılında 13,3 milyar dolar olan dünya toplam gelen Doğrudan yabancı yatırım akımı, 1980 yılında 54,1 milyar dolara, 1990 yılında 208 milyar dolara ve 2000 yılında ise 1,4 trilyon dolara yükselmiştir (Durgan, 2016, s. 36).

Küreselleşme ülkelerin ekonomik, politik ve toplumsal yapısını dönüştürürken en önemli etkilerinden biri de kentsel/mekânsal yapı üzerinde olmaktadır. Üretim ilişkilerindeki ve ekonomik politiklardaki bu dönüşüm sermayenin küreselleşmesinin önünü açarak mekânı önemli bir aktör haline getirmiştir. Giddens’in (2013, s. 974) ifade ettiği gibi küreselleşme, şehirlerin altını oymaktan ziyade onları dönüştürerek küresel ekonomi ağındaki yaşamsal bağlantı noktaları haline getirmektedir.

### **2.3. Küreselleşme Süreci ve Kentler**

Küreselleşme olgusunun dünyayı geri dönülemez bir değişim ve dönüşüm süreci içine soktuğu yadsınamaz bir gerçekliktir. Daha çok ekonomik anlamı ile öne çıkan bir kavram olan küreselleşme, politik, toplumsal ve mekânsal içerikleri de olan geniş perspektifli bir kavramdır. Dünyanın son 200 yıldır geçirdiği büyük dönüşümün merkezinde yer alan küreselleşme süreci, son dönemlerde kazandığı hızlı ivme ile günümüz dünyasını benzersiz bir biçimde yeniden şekillendirme gücüne sahip olmuştur.

Dünya üzerindeki ekonomik güç ilişkilerini dizayn edebilme yeteneğine sahip olan küreselleşme olgusu aynı zamanda yeniden yapılanmaları, çelişkileri ve eşitsizlikleri de beraberinde getirmiştir. Bahsedilen bu yeniden yapılanmanın, çelişkilerin ve eşitsizliklerin en bariz bir biçimde görüleceği mekânlar ise kentsel birimler olmuşlardır. Kentler bu süreçte değişimin ve dönüşümün izdüşüm mekânları haline gelerek küreselleşmenin temel aktörleri olmaya başlamışlardır.

Tarihsel olarak ortaya çıkışından beri toplumların ekonomik yapısından etkilenmiş olan kentlerin, özellikle sanayi devriminin ardından bir dönüşüm sürecine girdiği görülmektedir. Bu süreçte kentlerin yapısında, işleyişinde ve kurumlarında farklılaşmalar gözlemlenmiştir (Sennet, 2002, s. 20). Sanayileşme olgusuna koşut olarak kentleşme olgusunun da büyük bir

ivme kazanmış olması (Keleş, 2016, s. 22) kentlerin önemi artırmaya başlamıştır. Kentler artık küreselleşme sürecinin en önemli unsurlarından biri haline dönüşmüşlerdir.

Genel olarak, sermayenin ve işgücünün dünya üzerinde akışkanlık kazanması olarak tarif edilen küreselleşme sürecinde kentler, sermaye çekme konusunda birbirleriyle yarışır hale gelmişlerdir. Kentler artık ülke ekonomilerin *motoru* veya *temel aktörü* işlevini görmeye başlamışlardır. Bazı durumlarda ülkelerinin bile önüne geçebilen kentler küresel sermayeyi çekebilmek için birbirleriyle rekabet içine girmektedirler. Bu süreçte kentler, küresel sisteme entegre olmak amacıyla çeşitli girişimlerde bulunmakta ve farklılıklarını ortaya koymaya çalışmaktadırlar.

Yeni üretim biçiminde sermayenin mekânsal bağının zayıflamasıyla kentler sermayenin istekleri doğrultusunda şekillenmeye başlamışlardır. Sermayenin bu mobilizasyonu ulusal boyutun dışında, uluslararası yatırım stratejisi ile düşük maliyetli üretim ve yüksek kâr marjı ile küresel ölçekte yatırım alanı arayışına girmekte ve bu doğrultuda da mekânsal birimler küresel sermayeyi kendilerine çekmek için yarış içerisine girmektedirler. Bu yarışın yarattığı olumsuz etkinin en önemli noktasında sermayenin hareketliliğinden dolayı var olan ve gittikçe daha da artan eşitsiz mekânsal gelişim noktaları olan kentler bulunmaktadır (Tümtaş & Ergun, 2016, s. 139).

Yukarıda da belirtildiği gibi küreselleşmenin kentler üzerindeki en önemli etkisi kentlerin küreselleşme sürecinden farklı biçimlerde etkileniyor oluşudur. Küreselleşme sürecinde bazı bölge ve kentlerin diğerlerinden göreceli olarak ön plana çıktığı bazılarının ise geçmişten gelen cazibesini yitirip geri kalmışlığa itildiği görülmektedir. Bazı kentlerin konumlarının değiştiği ve bu nedenle önemlerini kaybederek gerileme gösterdikleri, bu sürece uyum sağlayamayan kentlerin küresel ilişkiler ağında yer edinemedikleri ve dolayısıyla ortaya çıkan refah artışından pay alamadıkları görülmektedir (Eraydın, 2001, s. 371). Kentlerin küresel sisteme farklı boyutlarda entegre olması ve uluslararası sermayeden farklı oranlarda pay almaları kentler arasında bir hiyerarşinin oluşumuna neden olmaktadır. Bazen aynı ülke veya aynı bölgede bulunan kentlerin ekonomik olarak farklı gelişmişlik seviyelerine sahip olabildiği görülebilmektedir.

### 3. KENTSEL HİYERARŞİ VE KENTSEL REKABET

Daha öncede ifade edildiği kentler küreselleşme sürecine farklı biçimlerde eklenmektedirler. Bu durum kentler arası eşitsizliğe ve kentlerin kendi aralarında

oluşturdukları bir hiyerarşiye neden olmaktadır. Bu başlık altında küreselleşme ile kentsel hiyerarşi arasındaki ilişki incelenecektir.

### 3.1. Kentsel Hiyerarşi

17. yüzyıldan itibaren kapitalizmin dünya ekonomisini şekillendirmeye başlamasıyla kapitalist küreselleşme süreci hız kazanmıştır. 1980 sonrası dönemde serbest piyasa uygulamalarına, özelleştirmelere ve gelir eşitsizliklerine dayalı liberal ekonomik sistem uygulamaları ortaya çıkmıştır. Kapitalist sistemin önemli özelliği eşitsizlikler üzerine kurulu bir sistem olmasıdır. Eşitsizliklerin ekonomik yansımalarının yanı sıra mekânsal yansımaları da olmuştur. Kapitalist ekonominin 1970 sonrası dönemde üretim biçimini dönüştürmesiyle hız kazanan sermaye hareketliliği eşitsiz ve istikrarsız bir coğrafi alan üretmiştir (Harvey, 2015, s. 684). Yapısı itibarıyla eşitsizliklerin kaynağı olan kapitalist küreselleşme sürecine bölgeler ve kentler farklı biçimlerde eklenmektedirler. Küresel sisteme eklenemeyenlerin ortaya çıkardığı farklılıklar kentler arası hiyerarşiyi de yeniden yapılandırmaktadır. Yerel birimlerin bu hiyerarşik kent yapılanması içinde birbiriyle yarışması öngörülmektedir (Doğan, 2001, s. 99). Bazı kentler dünya ticaretine yön verebilecek güce ulaşabilirken sistemin dışında kalan kentler ise güç kaybetmektedirler. Yeniden şekillenen kentsel hiyerarşide öne çıkan kentlerin bir takım yapısal özellikleri, sermaye ve üretim potansiyelleri ve küresel sistemde diğer kentlerle olan rekabet edebilme potansiyelleri küresel sistem içerisindeki güçlerini etkileyen önemli faktörler olmaktadır. Eraydın (2001, s. 10) kentleri küresel sisteme farklı eklenme biçimlerine göre üç ana biçimde kategorize eder:

**Tablo 1.** Kentlerin Küresel Sisteme Eklenme Biçimleri

1	Dünya kentleri/küresel kentler
2	Bilgi kapasitesi ile eklenme Yaratıcı kapasiteleri eklenme Teknolojik birikimleri ile eklenme Yapısal dönüşüm gerçekleştirerek eklenme Bazı kesimlerin özverisi ile eklenenler
3	Eklenemeyenler

**Kaynak:** Eraydın, 2001: 10-11.

Kentler dünya pazarlarındaki durumlarına göre farklı önem ve fonksiyonlara sahiptirler. Kentsel hiyerarşinin en tepesinde bulunan *Küresel Kentler* ya da *Dünya Kentleri* olarak adlandırılan kentler, küresel sermayenin kontrol edildiği ve uluslararası işgücünün çekim

alanlarıdır (Friedman, 1986, s. 78). Friedman, sermayenin ve emeğin hareketlilik kazandığı küreselleşme sürecinde, bir takım kentler *Dünya Kenti*, *Mega Kent* ya da *Küresel Kent* niteliği kazanarak küresel sermayenin merkezi durumuna geldiğini belirterek Londra, Paris, Rotterdam, Frankfurt, Zürih, New York, Chicago, Tokyo ve Los Angeles gibi kentleri örnek verir. Sassen (1991, s. 3-4) ise ticaretin ve bankacılığın merkezi olan bu kentlerin dört özelliği olduğundan bahseder: İlk olarak bu kentler, dünya ekonomisinin komuta noktalarıdır. İkinci olarak önde gelen finans ve hizmet sektörünün kilit noktalarıdır. Üçüncüsü; piyasadaki lider endüstriler için yenilikçi üretim mekânları durumuna gelmişlerdir ve üretilen ürünler için pazar durumundadırlar. Küresel kentlerin varlığı kapitalist dünya ekonomisinin küreselleşme ile birlikte devamlılığı için zaruri bir takım ihtiyaçlardan kaynaklandığını belirten Geniş (2007, s. 71) küresel düzlemde ve artan oranda gerçekleşen sermaye akışlarını, üretim, ticaret ve pazarlama süreçlerini kontrol ve koordinasyon kapasitesini sağlayan bu kentlerde üretilen hizmet ve teknoloji olduğunu belirtir.

Kentlerin küresel sisteme farklı eklenilebilme derecelerine göre oluşan kentsel hiyerarşik sıralamada bir alt sırada küresel sisteme bilgi kapasitesi ile eklenenler, yaratıcı kapasite ile eklenenler, teknolojik birikimleri ile eklenenler, yapısal dönüşüm gerçekleştirerek eklenenler ve bazı kesimlerin özverisi ile eklenen kentler gelmektedir. Bu kentler küresel sisteme çeşitli içsel faktörlerin sağladığı avantajlarla katılmaktadırlar. Örneğin, yerel kaynaklar, yerel sosyo-kültürel yapılar ve ilişkiler ile yerel bilgi ve becerilerde görülen farklılıklar yerel ekonomilerdeki (sektörel uzmanlaşma, sanayi örgütlenme, ihracat yapıları vb.) gibi farklılıklar ulusal ve küresel piyasalara eklenme biçimlerini etkilemektedir (Eraydın: 2001; Özsan ve Özarıslan, 2015, s. 281).

Çalışmamız açısından önem arz eden en önemli kategori olan üçüncü kategori ise küresel sisteme *eklenemeyen* kentlerdir. Daha önce de söz edildiği gibi kentler küreselleşme sürecine farklı biçimlerde eklenmektedir. Küreselleşmenin getirdiği fırsatlardan yararlanarak birer dünya kenti haline gelen kentlerin yanı sıra sistemin dışına itilen kentler de mevcuttur. Geleneksel sanayi yapısını değiştiremeyenler ve kapasiteleri kısıtlı olduğu için sistemin dışına itilenler olduğu gibi çöküş yaşayan alanlar da bulunmaktadır (Eraydın, 2001, s. 17). Bir zamanların *üretim mekânı* olan sanayi kentleri ya da ticaret merkezi kentler birer birer *hizmet ve tüketim mekânı* haline gelmişlerdir (Türkün, 2012). Dolayısıyla bu sürece dâhil olan kentler eski önemlerini yitirerek kentsel hiyerarşiyi yeniden biçimlendirmişlerdir. Kentlerin bahsedilen bu hiyerarşik sistemde üst sıralarda yer alabilmelerinin yolu ise



birbirleriyle rekabete girerek sermayeden daha fazla pay almaya çalışmalarıdır. Bu süreçte kentler gittikçe önem kazanarak küresel yarışın en önemli aktörleri konumuna gelmişlerdir.

### 3.2. Kentsel Rekabet

1970 öncesi dönemde ekonomik gelişmenin sürdürülmesini sağlayan ulus devletler artık bazı ekonomik konularda karar verici durumlarından çıkmaya başlamaktadır. Ulus devletleri kapsayan dünya ekonomisine yönelik mevcut düzenlemelerin geçerlilikleri de sınırlanmaktadır. Bu nedenle küreselleşme sürecinde artık ulus devletin meşruiyeti sorgulanırken, ekonomik açıdan ana birim olan yerel birimler, kentler ve bölgeler, önem kazanmaktadır (Eraydın, 2001, s. 368). Yerelleşme eğilimlerinin arttığı günümüz küresel sisteminde kentlerin rolü değişmiş ve kentler artık birer ticari aktör olarak ön plana çıkmaya başlamıştır. Önceleri ulusal piyasalara hizmet veren kentler, günümüzde dünya ekonomisine yön verebilmekte ve küresel değişimlerden anında etkilenebilmektedir (Özsan ve Özarslan, 2015, s. 230). Hizmet alanı genişleyen kentler, küresel ve yerel rekabet ortamında sermayeyi kendilerine çekebilmek için adeta birbirleriyle yarışmakta/yarıştırılmaktadırlar. Bu sürecin etkisiyle kentler sürekli olarak ekonomik güçlerini arttırmaya çalışarak kentler arası rekabete dâhil olma çabası içine girmektedirler.

Kentler, sözü edilen bu rekabet ortamına sahip oldukları avantajlarla girmeye çalışmaktadırlar. Üretim potansiyeli bakımından avantajlı durumda bulunan kentler bu potansiyellerini kullanarak kentler arası rekabette öne geçmek istemektedirler. Bunun için yerel kaynaklarını harekete geçirerek kentsel potansiyellerini ortaya koymaktadırlar. Kentlerin bir takım yapısal özellikleri, sermaye ve üretim potansiyelleri, küresel sistemde diğer kentlerle olan rekabet edebilme kapasiteleri, kentlerin buldukları ağlar ve bu ağlar arasındaki ilişkiler de kentlerin küresel sistem içerisindeki güçlerini etkileyen önemli faktörlerdir.

Kentsel rekabet, bir kentin diğer kentlere karşı avantaj elde etmesi ve yatırımlar için çekim merkezi olması özelliğini taşımaktadır (Şenlier & Eryılmaz, 2004, s. 232). Bilindiği gibi kentlerin ekonomik gelişmesinde yalnızca küresel faktörler değil yerel faktörler ve kentsel kapasiteyi kullanabilme becerisi de büyük ölçüde belirleyici olmaktadır. Kentlerin küresel sermayeyi çekebilmek için sahip olduğu yerel avantajlar, ucuz işgücü, hammadde, üretim şartları, teşvikler, enerji ve vergi indirimleri gibi pasif araçlar olabildiği gibi esnek üretim olanakları, vasıflı işgücü potansiyeli, yerel özgünlükler, sosyal kapital ve örtük bilgi de olabilmektedir. Sermayeyi kente çekebilmek ve daha önemlisi kalıcı olmasını sağlayabilmek için uygun üretim ve istihdam koşullarının, teknolojik altyapı yatırımlarının sağlanması kadar özgün bir kimliğin pazarlanması da önemli hale gelmektedir (Sert vd.2005, s. 103).

Yukarıda da değinildiği gibi küreselleşme olgusu ülkeleri, bölgeleri ve hatta kentleri bile farklı düzeylerde etkilemiş ve dönüştürmüştür. Küreselleşmenin sonuçları gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler açısından farklılıklar doğurabilmektedir. Aşağıdaki bölümde Türkiye’de kentlerin küresel sistemle olan ilişkisi ele alınmaya çalışılacaktır.

#### 4. TÜRKİYE’DE KENTLERİN KÜRESEL SİSTEMLE İLİŞKİLERİ

Anadolu coğrafyasına bakıldığında kimi kentsel alanların serpilip daha büyük kentlere dönüşmesinin 19. yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkan küreselleşme dinamikleri sayesinde olduğu söylenebilir. Bu dönemde Osmanlı İmparatorluğu’nun dünya ölçeğindeki ticaret ilişkilerine dâhil olmaya başlaması başta İzmir olmak üzere Bursa, Adana, Mersin, Trabzon, Kayseri ya da Diyarbakır gibi kentlerin ekonomik açıdan yeni işlevler üstlenmesine neden olmuştur. Dolayısıyla bu işlevler doğrultusunda değişen ölçülerde sermaye ve nüfus çekmeye başlamıştır (Keyman, 2017, s. 20).

Cumhuriyet döneminde ise devletçilik politikası gereği birçok Anadolu kentinde devlet yatırımları yapılmıştır. Bu yatırım politikaları savaş sonrası ekonomik bakımdan oldukça zayıf halde bulunmakta olan Anadolu kentlerini canlandırmıştır. 1968 yılından itibaren ise kalkınmada öncelikli yöreler uygulamasıyla kentler arası dengesizlikler giderilerek ulusal ve uluslararası sermaye kentlere çekilmeye çalışılmıştır.

1970’lerin ikinci yarısına gelindiğinde ise üretim ilişkilerinin farklılaşması tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de mekânsal yapıları köklü biçimde dönüştürmeye başlamıştır. Son 40 yılda Türkiye ekonomisinde yaşanan değişimler kapitalist küreselleşmenin mekândaki eşitsiz gelişimine yeni boyutlar eklerken yerleşim merkezleri arasındaki hiyerarşiyi de yeniden yapılandırmıştır (Ataay, 2001, s. 53). Sermayenin ve aynı zamanda emek gücünün hareketlilik kazandığı küreselleşme sürecinde bazı kentler küresel ve yerel sermayeyi çekerek sermayenin merkezi durumuna gelirken bazı kentler de bu sürecin dışında kalarak ekonomik açıdan “geri” duruma itilmişlerdir.

Bu açıdan bakıldığında Türkiye’de son 40 yılda kentsel hiyerarşi ve bölgesel fonksiyonlar açısından ciddi değişimlerin yaşandığı görülmektedir. Yaşanan değişimlerin çoğu ise yeni yer seçimi eğiliminde bulunan ya da coğrafi boyut değiştiren imalat sanayisiyle ilgilidir (Kaygalak, 2010, s. 175). 1980’lerde Neo-libereal politikalar ışığında uygulanmaya başlanan ihracata dönük politika hamlesi sonucunda sanayiinin mekânsal dağılımında değişimler yaşanmaya başlamıştır. Türkiye’nin dışa açılması 24 Ocak 1980 kararları ile gerçekleşmiştir. 24 Ocak kararları ile dış ticaret serbest hale getirilmiş ve yabancı yatırımlar teşvik edilmiştir.

Türkiye’de küresel sisteme eklenen kentlerin başında İstanbul, İzmir, Kocaeli gibi sanayi kentleri gelmektedir. Ülkemizde sanayinin mekânsal dağılımı bölgesel gelişme dinamiklerinin de temel belirleyicisi konumundadır. Geleneksel bölge merkezleri olarak adlandırılan İstanbul, Ankara, Adana ve İzmir imalat sanayinin en gelişmiş olduğu merkezler olurken bu kentler küresel piyasalar için üretim yapmaktadır. Bu merkezlere son 20 yılda hizmet sektörünün hızlı gelişme göstermesiyle birlikte Kocaeli, Sakarya, Bursa, Tekirdağ, Kırklareli, Manisa ve İçel illeri eklenmiştir (Özsan & Özarslan, 2015).

Bilindiği gibi Türkiye ekonomisinin dünya pazarlarına açılması 1980-1983 dönüşümü ile başlamıştır. Bu süreçte öncelikle mal piyasaları dış pazarlara açılmış ve ithalat rejimi serbestleştirilmiştir (Yeldan, 2001: 40; Erbaş & Soydemir, 2011, s. 642). Ekonomide yaşanan bu liberal anlayış kentleri küresel sermayeye daha açık bir hale getirmiştir. Bu süreçte kentsel yapılardaki dönüşümün en önemli unsuru *yerel sanayi odakları* olarak adlandırılan kentler olmuşlardır. Bu kentler zamanla Türkiye ekonomisinde önemli birer aktör olarak ortaya çıkmışlardır. Dünyadaki gelişmeler ışığında Türkiye’de de “*yeni sanayi odakları*”nın ortaya çıkışı, üretimin yeniden örgütlenmesi ile ortaya çıkan esnek üretim biçiminin, mekândaki en önemli sonucu olarak değerlendirilmiştir (Eraydın, 2002, s. 11). Ülkemizde öteden beri yoğun sanayi merkezleri olarak beliren iller (İstanbul, İzmir, Ankara, Adana, Bursa, Kocaeli ve diğerleri) sanayi tesisi sayısı bakımından öncü olma özelliklerini korurlarken Denizli, Gaziantep, Çorum, Eskişehir, Kahramanmaraş, Afyon, Konya, Kayseri gibi bazı iller de farklı göstergeler doğrultusunda yeni sanayi merkezleri olarak ortaya çıkmışlardır (Mutluer, 2004, s. 40). Bu kentler küreselleşmenin fırsatlarından yararlanarak bölgelerinde birer büyüme odağı olarak gelişimlerini sürdürmektedirler.

Büyüme aksları ya da büyüme kutupları olarak adlandırılan bu kentler, yerel kaynak, girişimcilik, rekabete dayalı bir ortam, esnek üretim teknolojisi, örgütlenme, sivil toplum kuruluşları gibi içsel faktörlerin ışığında gelişmişlerdir. Bu kentler yerel özelliklerini kullanarak 1980 sonrası ihracata dönük bir yapılanma içinde hem dış satım gelirlerini yükseltmişler hem de küresel sermaye için uygun olanaklar sunarak küresel sisteme entegre olmuşlardır.

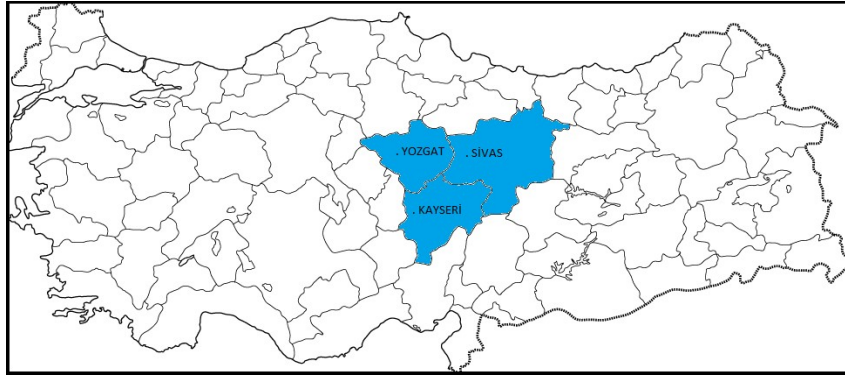
Türkiye’de kentler kentsel hiyerarşinin üst kademelerinde yer alan yeni sanayi odaklarının en önemlilerinden biri de Kayseri’dir. Kayseri sahip olduğu içsel dinamiklerin avantajlarını küreselleşmenin getirmiş olduğu fırsatlarla birleştirerek bölgesinde bir büyüme kutbu olarak ortaya çıkmıştır. Diğer bir anlatımla Kayseri’nin gelişimini emeğin esnek üretim çalışma koşulları içerisinde yeniden yapılandırılması bağlamında değerlendirmek gerekmektedir.

Aslında kriz koşulları karşısında yerel ve kültürel birikimin değerlendirilmesi yoluyla yeni bir ekonomi inşası olarak tanımlamak mümkündür (Kılınç & Zengin, 2012, s. 34).

## 5. KAYSERİ, SİVAS VE YOZGAT EKONOMİLERİNİN KÜRESEL SİSTEMLE OLAN İLİŞKİLERİ

Sermayenin temel itkisinin sermayenin giderek hızlanan hareketliliğinde aranması gereken küreselleşme sürecinde mallar, insanlar, sermaye, bilgi, ideolojiler ulusal sınırları aşarak dünyanın her köşesine “eşitsiz” bir biçimde ulaşmaktadır (Ersoy & Şengül, 1998, s. 2). David Harvey’in de (2005, s. 165) belirttiği üzere, eşitsiz coğrafi gelişmedeki oynaklığının artması bazı bölgelerin diğerlerinin aleyhine göz alıcı ilerlemeler kaydetmesine neden olmaktadır. Bu süreçte kimi kentler sermaye ve emek gücünü çekerken kimi kentlerde sermaye ve emek gücü yönünden kayıplar vermektedirler. Bu anlamda Kayseri, Sivas ve Yozgat illeri bahsedilen bu süreci en iyi örnekleyen iller durumundadırlar. Kayseri, Sivas ve Yozgat illeri aynı coğrafi bölge içerisinde ve birbirleri ile sınır komşusu olmalarına rağmen birbirlerinden farklı ekonomik gelişmişlik düzeyine sahiptirler. Bu başlıkta Kayseri, Sivas ve Yozgat illeri hakkında bilgi verilerek ekonomik yapıları ve küresel sistemle olan ilişkileri incelenecektir.

**Harita 1.** TR 72 Bölgesi İlleri (Kayseri, Sivas, Yozgat)



### 5.1. Kayseri

Yaklaşık 4500 yıllık bir geçmişe sahip Kayseri, Anadolu'nun önemli ticaret merkezlerinden biri olma özelliğine sahip bir yerleşimdir. Bu özelliğini bugün de sürdüren Kayseri günümüzde ülkenin ekonomik anlamda önemli kentlerinden biridir. Kayseri'nin bugün ekonomik anlamda ülkenin önemli kentlerinden biri olmasında ticaretten elde ettiği sermayeyi 1980 sonrası dönemde üretime aktarmış olması gelmektedir. Bu geçişle beraber Kayseri'nin küresel kapitalist sisteme eklenmesi gerçekleşmiş olmaktadır. Kayseri'nin başlangıçta ticaretten elde ettiği sermaye birikimi, kapitalist nitelikli bir ekonomik yapıya geçişle birlikte

bir mıknaatıs gibi çevresindeki kaynakların da kendisinde toplanmasına yol açmıştır. Böylece Kayseri hem maddi hem de beşeri sermaye açısından giderek zenginleşme yoluna girmiştir (Gençoğlu, 2012, s. 229).

Bugün Kayseri'nin önemli bir gelişme odağı olmasındaki önemli nedenlerden biri Cumhuriyet döneminden sonra yapılan yoğun kamu ve ardından gelen özel yatırımlarıdır. Diğer önemli faktör, Kayseri ilinin tarihsel ve sosyal faktörlerinden kaynaklanan *kendine özgü içsel faktörleri*'dir. İçsel faktörlerin başında ise geleneksel olarak da nitelendirilebilecek esnaf ve zanaatkarlık gelmektedir. Kayseri ilinde esnaf ve zanaatkarlık, süreç içerisinde pro-endüstriyel bir yapıdan 1980 sonrası modern girişimciliğe doğru dönüşüm geçirmiştir (Özaslan & Şeftalici, 2002, s. 16). Bu dönüşüm Kayseri'nin geleneksel ticari yapısını küresel sistemle entegrasyonuna ve bugünkü ekonomik gelişme hızını yakalamasına neden olmuştur.

1926 yılında Bünyan Halı Fabrikası, Tank Tamir Fabrikası, 1927 yılında açılan Ankara-Kayseri demiryolu, 1929'da Bünyan Hidroelektrik Santrali, 1930'da yapılan Kayseri-Sivas-Samsun karayolu, 1933 Kayseri-Ulukışla demiryolu ve 1935 yılında kurulan Sümerbank Kayseri Bez Fabrikası ilde sanayiinin gelişmesine katkısı olan önemli kamu yatırımlarıdır (Kayseri Valiliği). Ayrıca 1926'da Almanlar tarafından kurulan Teyyare fabrikası ile pek çok ilden daha önce yabancı yatırımı ile tanışmıştır.

1980'li yıllarda makro-ekonomi politikalarında değişim ve ithal-ikameci kalkınma modelinden ihracata yönelik kalkınma modeline geçişle birlikte büyük işletmelerin sayısı artmıştır. Özellikle 1985'ten sonra uygulanan teşvik sistemi, Kayseri'de teşvikli yatırım yapanları arttırmış ve çok sayıda büyük ölçekli işletme kurulmuştur. Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulması, 1989 yılında İkinci Derecede Kalkınmada öncelikli yöre statüsü verilmesi, Kayseri'nin ekonomik gelişimine katkıda bulunmuştur (Kayseri Yatırım Rehberi, 2017, s. 31). Kayseri ekonomisi 1980 sonrası çeşitlilik kazanan sanayii faaliyetleri ve girişimcilik gibi içsel faktörlerle hem de il dışından gelen yerli ve yabancı yatırım gibi dışsal faktörlerin etkisiyle büyük bir ivme kazanmıştır.

Kayseri'yi bugün küreselleşme bağlamındaki tartışmaların odağına taşıyan bu gelişmeler, elbette kentin tarihsel olarak ticaret ve sanayii alanındaki gücünü geliştirme potansiyelleri ve bunu destekleyen toplumsal örgütlenme biçimi ile doğrudan ilgilidir (Kılınç & Zengin, 2012, s. 34). Kayseri'nin 1980'lerde farklılaşan üretim ilişkilerinin etkisiyle farklı bir kendine özgürlük içine girdiği görülmektedir (Hovardaoğlu & Hovardaoğlu, 2004, s. 261). 1980 sonrası benimsenen dışa açık ve ihracata dönük ekonomik politikalar kentin küresel sistemle entegre olmasını sağlamıştır. Kayseri, 1980'lerde başlayan ekonomide dışa açılma politikaları

ile birlikte elindeki sermayeyi üretime aktararak çevresindeki illere göre erken bir dönemde kapitalist bir ekonomik işleyişe sahip olmuştur. Kayseri'nin kapitalist nitelikte bir ekonomik sisteme geçişinde elindeki sermaye birikimini kentte tutmayı başarması ve çevresindeki bölgelerden Kayseri'ye sermaye aktarılmasının koşullarını oluşturma başarısını göstermiş olması da etkilidir (Gençoğlu, 2012, s. 223).

Kayseri, bugün Türkiye'nin 1980 sonrası politik-ekonomik serüveninin simgesi olmuş yerelliklerinden birisidir. İthal ikameci kalkınma modelinin yerini dışa açık bir modele bıraktığı bu dönemde Kayseri, ülkenin önde gelen dışa açık yerelliklerinden biri konumuna gelmiştir. Bu durum Kayseri'nin ulus-altı ve ulus-üstü ölçeklerdeki ağlar içerisinde konumunu pekiştirmesine neden olmuştur. Bu açıdan Kayseri'nin, söz konusu dönemin öne çıkan *yeni sanayi odakları*'nı tanımlamak için kullanılan *Anadolu Kaplanları* adlandırmasının prototipi kabul edilmesinin somut maddi gerekçeleri vardır (Keyman, 2017, s. 125). Kentin ekonomik olarak elde etmiş olduğu bu başarı İç Anadolu Bölgesi'nde bir büyüme odağı olarak ortaya çıkmasına ve böylelikle çevre kentlerden de kaynakları kendine çekmesini beraberinde getirmiştir. Küresel sermayeyi çekmeyi başaran kent aynı zamanda ulusal sermayeyi de çekebilme gücüne sahiptir. Bu anlamda Kayseri, günümüzde Sivas, Yozgat, Tokat vb. komşu yerleşmelerden emek gücü ve sermaye çekmektedir.

Kayseri, günümüzde Sivas ve Yozgat illerine göre küresel sermayeyi çekebilme açısından daha başarılı bir ildir. Yukarıda anlatılanlar doğrultusunda bu başarının arkasında kendi içsel dinamiklerini diğer bir ifadeyle yerel potansiyellerini bu doğrultuda etkin ve verimli bir biçimde kullanmış olması gelmektedir. Kayseri tarih boyunca ticaret yoluyla elde etmiş olduğu sermaye birikiminin katkısıyla ulusal ve küresel sermayeyi çekebilme başarısını göstermiştir. Dolayısıyla küresel sermayeyi çekebilme kapasitesinin yüksek oluşu onu diğer bölge illeri olan Sivas ve Yozgat illerine göre ekonomik açıdan daha gelişmiş bir duruma getirmiştir.

Kayseri'nin bir gelişme aksı olarak çevre illere göre gelişmesinin belki en önemli nedenlerinden biri de değişen üretim yapısına uyum sağlayabilme kabiliyetidir. Daha öncede belirtildiği gibi üretim süreçlerinde yaşanan dönüşümle beraber birçok ilde sanayii yatırımlarının oranı azalmıştır. Bu illerden biri de Kayseri'dir. Fakat diğer iller üretim yapısının değişmesi ve sanayii yatırımlarının azalmasının ardından gerileme sürecine girmesine rağmen Kayseri'de bu olumsuz durum yaşanmamıştır. Kayseri'de Cumhuriyet sonrası kurulan uçak ve dokuma fabrikalarının zamanla kapatılması ya da özelleştirilmesiyle üretim yapısı mobilya ve metal ürünleri şeklinde bir değişim göstermiştir. Zamanla birlikte

gelişen ve değişen ekonomik yapıya daha hızlı uyum sağlayan bazı firmalar, kendisini KOBİ olmaktan kurtararak ülkemizde 500 büyük sanayi işletmesi listesine girmeyi başarmışlardır (Çelik, 2016, s. 7). Kayseri üretim faaliyetlerinde yaşanan bu değişim nedeniyle küresel sisteme daha kolay entegre olabilmeyi başarmıştır.

Yukarıda anlatılan durumu somutlaştırmak açısından Kayseri, Sivas ve Yozgat illerindeki yabancı yatırımcı sayılarını vermek yerinde olacaktır. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, ORAN (Orta Anadolu Kalkınma Ajansı) ve Kayseri, Sivas, Yozgat Ticaret ve Sanayi Odası verilerinden elde edilen bilgilere göre 2019 yılı itibarıyla Kayseri’de 311, Sivas’ta 25, Yozgat’ta ise 17 yabancı yatırım bulunmaktadır. Bu verilerden de anlaşılacağı üzere Kayseri, yabancı yatırımcı çekme konusunda Sivas ve Yozgat illerine göre bir hayli önde bulunmaktadır.

## 5.2. Sivas

Tarihi MÖ. 2000 yıllarının ortalarında Hititlere dayanan Sivas, İpek yolu ve Kral yolu üzerinde bulunan önemli bir ticaret merkezi konumundaydı. Selçuklu ve Osmanlı Devletinin önemli eyaletlerinden biri olan Sivas bu dönemlerde de ticaret ve kültür merkezi olarak önemini korumuştur. Selçuklu Devleti’nin başkentliğini yapan şehir, Osmanlı zamanında ise Çorum, Amasya, Tokat, Kayseri ve Malatya’nın bir kısmının bağlı olduğu önemli bir eyalet merkezi olma özelliğindedir (Yurt Ansiklopedisi, 1982, s. 6853).

Osmanlı Devleti’nin son dönemlerine kadar önemli bir kültür ve ticaret merkezi olma özelliğini koruyan Sivas, Cumhuriyet dönemine diğer kentler gibi güçsüz bir Anadolu kenti olarak girmiştir. 1930’lu yıllarda benimsenen devletçilik ilkesi gereği Sivas’a önemli kamu yatırımları yapılmaya başlamıştır. Yapılan bu devlet yatırımları sonucunda 1927-1985 yılları arasında ilin ekonomisinde ve nüfusunda önemli oranda canlılık olmuştur. Bununla beraber tarım ağırlıklı ekonomisi, coğrafi konumu, kent merkezinin hızla artan nüfusu, yetişmiş iş gücü, enerji ve ham madde zenginliği, kara ve demiryolu ulaşım ağının gelişmişliği, 1960’ların sonunda *kalkınmada öncelikli yöreler* kapsamına alınması, ilde sanayileşmeye yol açan temel etmenler olmuştur (Yurt Ansiklopedisi, 1982, s. 6893).

Sivas ilindeki büyük sanayi kuruluşlarından Cumhuriyet’in ilk yıllarında açılan Devlet Demiryolları Fabrikası 1939’da, Çimento Fabrikası 1943 yılında kurulmuştur. Ayrıca, ildeki Divriği Demir Yatakları 1939’dan beri işletilmektedir. İl sanayisine damgasını vuran en önemli tesisler; kamuya ait TÜDEMSAŞ, Sivas Beton Travers Fabrikası, Kangal Termik Santrali, özel sektöre ait Demir Çelik İşletmeleri gibi işletmeleridir (Sivas Valiliği, 2019).

1930-1940 yılları arasında yapılan bu kamu yatırımları günümüzde Sivas ekonomisinin lokomotifi durumundadır. Fakat 2000 sonrası dönemde bu yatırımların birçoğu özelleştirilme kapsamına alınmıştır. Divriği Demir Çelik, Sivas Demir Çelik ve Kangal termik santrali bu kurumlara örnek olarak verilebilir. Yine bazı kamu kurumları ise il dışına taşınmıştır. Bunlardan en önemlisi ilde uzun süredir faaliyet gösteren ve 2007 yılında İstanbul'a taşınan Askeri Dikimevi'dir. Sivas Gümrük İl Müdürlüğü, Orman Müdürlüğü ve Basın İlan Kurumu İl Müdürlüğü gibi müdürlükler ise farklı tarihlerde Kayseri'ye bağlanmıştır.

Türkiye'de sanayiinin mekânsal dağılımındaki önemli değişimlerden biri kamu yatırımlarına dayalı illerdeki gerilemedir (Eraydın, 2002). Neo-liberal devletin sanayii yatırımlarından çekilmesiyle birlikte sanayisi yalnızca kamu yatırımlarına dayalı kentlerde ekonomik gerileme süreci başlamıştır. Cumhuriyet döneminde dönemin devletçilik politikası gereği yapılmış olan kamu yatırımları 1980'li yıllarından sonundan itibaren özelleşmeye başlaması bazı kentlerdeki kamu yatırımlarının oranını oldukça düşürmüştür. Kamu yatırımı alamayan bu kentlerin ekonomik gelişimi yerel ve küresel sermayeyi çekme başarısıyla orantılı hale gelmiştir. Bu süreçte sermayeyi çekebilen kentler gelişirken sermayeyi çekemeyen ve sermaye için cazip altyapı koşulları oluşturamayan kentler ise görece geri kalmaktadır.

Günümüzde Sivas, bahsedilen bu sürece örnek teşkil edebilecek illerden biri durumundadır. Devletin kamu yatırımlarından artık çekildiği süreçte bu gibi illerin ekonomilerinde durgunluk ve gerileme gözlenmiştir. Geleneksel olarak kamu sanayii işletmelerinin bulunduğu illerin, 1980'ler sonrasında hem ulusal imalat sanayii değerlerine hem de GSYH'ye katkıları bakımından Türkiye ekonomisi içindeki paylarının azalmasıdır. Bu tür iller Türkiye'nin 1980 sonrasında dışa açılma dönemine girmesiyle birlikte yeni koşullara uyum gösteremeyen ve dışa açılım sürecinden kayıplı çıkan iller oldular (Özaslan, 2015, s. 279).

### **5.3. Yozgat**

Yozgat, kökleri Eski Hitit Krallığına (MÖ 2000-3000) kadar uzanmaktadır. Yozgat, Asya ile Avrupa'yı birbirine bağlayan yolların kesiştiği bir noktada bulunması ve verimli toprakları nedeniyle ilk çağlardan beri birçok kavmin yerleşim merkezi olmuştur Osmanlı devrinde 'Bozok' adı verilen Yozgat, Sivas'ın sancaklarından biri durumundaydı (Sönmez, 1992: 5).

Eski bir yerleşim yeri olan Yozgat'ın ekonomisi tarım ve hayvancılığa dayanmaktadır. Tarım sektöründe kuru şartlarda yapılan tahıl üretimi egemendir. Tarım ve hayvancılığa dayanan bir ekonomik yapısı olmakla birlikte, son yıllarda sanayii ve hizmet sektörüne dayalı kalkınma



çabaları hızla artmaktadır. Özellikle yeraltı madenleri ve termal su kaynakları bakımından zenginliği ile önemli bir ekonomik gelişme potansiyeline sahiptir (Yozgat Valiliği).

Hayvancılıkta pazara yönelik, rasyonel ihtisaslaşmış işletme sayısı azdır. Çoğunluğu geçimlik işletmeler olarak nitelendirilen işletmeler oluşturmaktadır. Yozgat'ta ağırlıklı sektör gıda sanayi olup, il genelinde mevcut irili ufaklı 60'a yakın sanayii tesisinin 40 adedi gıda sanayinde faaliyet göstermektedir. Çoğunluğu un fabrikası olan bu tesislerin dışında kalan diğer sanayi tesisleri içerisinde toprak sanayi ikinci sırayı almaktadır. Gıda sektörüne dayalı tesisler olmasına karşın, bölgede üretilen tarımsal ürünleri işleyip, sınai ürünü haline getirecek büyük tesislerin yetersizdir. Yozgat'ın gerek ulusal gerekse küresel sermayeyi çekme konusunda gıda sektörü önemli bir potansiyel oluşturmaktadır.

Yozgat, Kayseri ve Sivas illeri ile sınır komşusu olmasına rağmen sosyal ve ekonomik yönden bu illerin gerisindedir. Sermaye yokluğu ve girişimci zihniyet gelişimini gerçekleştirememesi sebebiyle ekonomik olarak geri kalmış olan Yozgat'a (akt. Mumyalmaz, 2015, s. 148) yapılan kamu yatırımları oldukça sınırlı kalmıştır. Yozgat merkezdeki Tekel bira fabrikası ile Sorgun'daki şeker fabrikası haricindeki sanayi tesislerinin tamamı özel sektöre aittir. 1972 yılında açılan Tekel Bira Fabrikası yıllarca kentin ekonomik ve sosyal yaşamına önemli katkı sağlamış fakat 1990'larda özelleştirilmesinden sonra 2004 yılında ise tamamen kapatılmıştır.

Yozgat bugün ekonomik göstergeler açısından TR 72 Bölgesi illeri sıralamasında Kayseri ve Sivas'ın gerisinde kalmıştır. Bunda ekonomik gelişimi için gerekli kamu yatırımlarını alamaması ve 1980 sonrası yaşanan özelleştirmeler etkili olmuştur. Bu durum kentin küresel sermayeyi çekebilme konusunda kentler arası yarışta geride kalmasını da beraberinde getirmiştir.

Bu bölümde aynı coğrafi alan içerisinde bulunan Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinin tarihsel ekonomik koşulları göz önünde bulundurularak küresel sistemle olan ilişkileri ele alınmıştır. Aşağıdaki bölümde ise küresel sisteme farklı düzeylerde eklenmiş olan bu illerin günümüz ekonomik parametreleri incelenerek ekonomik düzeyleri karşılaştırılmaya çalışılacaktır. Buradan çıkan sonuca göre Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinin uluslararası sermayeyi çekebilme potansiyelleri birbirlerinden farklıdır.

## 6. KAYSERİ, SİVAS VE YOZGAT İLLERİNİN EKONOMİK PARAMETRELER AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

Bu başlık altında İstatistik Bölge Birimleri Sınıflamasına (İBBS) göre TR72 Bölgesi olarak sınıflandırılan Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinin karşılaştırmalı durumunu yansıtan göstergelere yer verilecektir.

**a) Yabancı Yatırımcı Sayısı:** Resmi kurumlardan alınan verilere göre; Kayseri ilindeki yabancı sermayeli şirket sayısı 311, Sivas'ta 25, Yozgat'ta 17'dir (Bu rakamlara yabancı ortaklı Türk şirketleri de dâhildir). Verilen rakamlardan da anlaşılacağı gibi Kayseri ilindeki yabancı yatırım sayısının Sivas ve Yozgat illerine göre oldukça fazla olduğu görülmektedir.

**Tablo 2.** TR 72 Bölgesi İllerinin Yabancı Sermayeli Şirket Sayısı

İller	Yabancı Sermayeli Şirket
Kayseri	311
Sivas	25
Yozgat	17

**Kaynak:** ORAN; Kayseri, Sivas, Yozgat TSO Ticaret Sicil Müdürlükleri; Aile, Çalışma ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Doğrudan Yabancı Yatırımcılar Şubesi verilerinden yararlanılarak hesaplanmıştır.

**b) Girişimcilik Sayıları:** Girişimcilik faaliyetleri ekonomik kalkınmışlığın önemli göstergelerinden biridir. Girişimcilik kentsel ekonomilerde kaynakların etkin ve verimli kullanılmasına, istihdamın artmasına ve sosyal fayda oluşmasına neden olmaktadır. Kayseri'de bu sayı 2020 itibarıyla 56.306 iken Sivas'ta 22.002, Yozgat'ta ise 16.905'tir. Kayseri ilinde on bin kişide yaklaşık 3,6, Sivas ilinde 3,2 işyeri sayısı artışı görülürken; Yozgat ilinde ise on bin kişide 1 iş yeri azalmıştır.

**Tablo3.** TR 72 Bölgesi İllerinin Girişim Sayıları

İller	Girişim Sayısı
Kayseri	56.306
Sivas	22.002
Yozgat	16.905

**Kaynak:** TÜİK, İstatistik Göstergeler, İş kayıtlarına göre girişim sayıları, 2020

**c) Kurulan Şirket Sayısı:** 2020'de kurulan şirket sayılarına bakıldığında ise yine Kayseri ilinin Sivas ve Yozgat illerine göre önde olduğu görülmektedir. Kayseri'de 2020 yılında kurulan şirket sayısı 1.466 iken Sivas'ta 414, Yozgat'ta ise 240'tır.

**Tablo 4.** 2020 Yılı Kurulan Şirket Sayısı

İller	Kurulan Şirket Sayısı	Sermaye (TL)
Kayseri	1.466	225.858.710
Sivas	414	78.746.127
Yozgat	240	68.005.000

**Kaynak:** Oran Kalkınma Ajansı, Ekonomi Göstergeleri, 2020.

**d) Rekabetçilik Sıralaması:** Türkiye'deki illerin rekabetçilik seviyelerinin göreceli olarak ölçümü sıralamasına göre Kayseri 41.14 puan ile 6., Sivas 19.59 puan ile 32., Yozgat ise 8.35 puan ile 73. sırada yer almaktadır.

**Tablo 5.** Tr 72 İllerinin Rekabetçilik Sıralamaları

İller	Puan	Sıralama
Kayseri	41.14	6
Sivas	19.59	32
Yozgat	8.35	73

**Kaynak:** Alkin vd. (2007).

**e) Gelişmişlik Sıralamaları:** Kalkınma Bakanlığı tarafından yayımlanan *İllerin ve Bölgelerin sosyal ve Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması*'nda (SEGE 2011) Kayseri 17, Sivas 49, Yozgat ise 65. sıradadır. Yine aynı araştırmanın *İllerin Gelişmişlik Grupları İtibariyle Sınıflandırılmasında* iller gelişmişliklerine göre 6 kategoriye ayrılmıştır. Buna göre Kayseri 2. Kademe gelişmiş iller, Sivas 4. Kademe gelişmiş iller ve Yozgat 5. Kademe iller grubundadır.

**Tablo 6.** TR 72 Bölgesi İllerinin Gelişmişlik Sıralamaları

İller	İllerin Gelişmişlik Grupları İtibariyle Sınıflandırılması
Kayseri	2. kademe
Sivas	4. kademe
Yozgat	5. kademe

İller	İllerin ve Bölgelerin sosyal ve Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması
Kayseri	17
Sivas	49
Yozgat	65

**Kaynak:** İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması, (SEGE 2011)

**f) Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla:** TR 72 illerinin gayri safi yurtiçi hâsıla seviyelerine bakıldığında üç ilin birbirinden oldukça farklı GSYH seviyelerine sahip olduğu görülmektedir. Kayseri ilinin GSYH'si 45.176.638 iken Sivas ve Yozgat illerinin GSYH'leri Kayseri'nin oldukça gerisinde kalmaktadır.

**Tablo 7.** İl Bazında GSYH (TL)

İller	GSYH (bin TL)
Kayseri	45.176.638
Sivas	16.687.585
Yozgat	9.608.761

**Kaynak:** TÜİK, İstatistik Göstergeler, İl Bazında kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla, 2018

**g) İthalat ve İhracat Rakamları:** Bölge illerinin ithalat ve ihracat rakamları arasında da çok ciddi farklılıklar bulunmaktadır. Aşağıdaki tabloda Kayseri'nin dış ticaret konusunda Sivas ve Yozgat illerine göre oldukça önde olduğu görülmektedir. Örneğin Kayseri'nin 2018 dönemine ait ihracat rakamı 2.087.987 dolar iken bu rakam Yozgat ilinde 7.677 dolarda kalmaktadır.

**Tablo 8.** TR 72 İllerinin İthalat ve İhracat Verileri

İller	İthalat (bin dolar)	İhracat (bin dolar)
Kayseri	1.403.324	2.087.987
Sivas	55.611	96.106
Yozgat	23.863	7.677

**Kaynak:** TÜİK, İstatistik Göstergeler, İllere göre ithalat- ihracat rakamları, 2019

**h) Nüfus:** TR 72 Bölgesi illerinin farklı gelişmişlik düzeyine sahip oluşunun en önemli parametrelerinden biri de şüphesiz sahip oldukları nüfus miktarlarıdır. Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinin nüfuslarına bakıldığında nüfus artışlarının birbirlerinden oldukça farklı bir dağılıma sahip oldukları görülmektedir. Kayseri TR 72 Bölgesi illeri içinde sosyo-ekonomik olarak en gelişmiş, dolayısıyla nüfusu en kalabalık olan ildir. 2020 TÜİK verilerine göre Kayseri'nin nüfusu 1.421.455 kişidir. 1965 yılında 536.206 olan il nüfusu 2020 yılında yaklaşık üç katına çıkmıştır. Ayrıca Kayseri nüfusu bir önceki yıla göre 14.046 artmıştır.

Sivas ilinin 1965'te 705.186 olan nüfusu 2020 itibariyle 635.889 kişidir. Sivas nüfusu bir önceki yıla göre 3.067 azalmıştır. 1990 yılından itibaren il nüfusu gerileme sürecine girmiştir. Bunda ekonomik nedenlerle büyük şehirlere olan göçün etkisi büyüktür. Dikkat edilmesi gereken bir diğer husus ise 1980 yılında Kayseri ile Sivas illerinin nüfusları birbirlerine çok yakın iken günümüzde Kayseri nüfusu yaklaşık iki katına çıkarken Sivas nüfusu ise gerilemiştir.

Yozgat nüfusu ise 2020 itibariyle 419.095 kişidir. Yozgat'ın bir önceki yıla göre nüfusu 2.105 kişi azalmıştır. 1965'de nüfus 437.883 iken aradan geçen 53 yıllık süre içerisinde il nüfusunda kayda değer bir artış olmadığı hatta gerilediği görülmektedir. 1965'ten 2000 yılına kadar bir miktar artış gösteren il nüfusu bu tarihten itibaren tekrar gerileme sürecine girmiştir.

**Tablo 9.** Tr 72 Bölgesi İlleri Nüfusları

Yıllar	Kayseri	Sivas	Yozgat
1965	536.206	705.186	437.883
1980	778.383	750.144	504.433
1990	943.484	767.481	579.150
2000	1.038.671	651.875	544.446
2005	1.127.566	642.614	508.398
2010	1.234.651	642.224	476.096
2015	1.341.056	618.617	419.440
<b>2020</b>	<b>1.421.455</b>	<b>635.889</b>	<b>419.095</b>

**Kaynak:** TÜİK, İstatistik göstergeler, illerin nüfusları, 2020

Tablolardan da anlaşılacağı Kayseri 1.421.455 kişilik nüfusu ile yüzölçümü bakımından Türkiye'nin 2. Büyük ili olan Sivas'ın yaklaşık iki katından fazla nüfusa sahiptir. Yozgat ise her iki ilin gerisinde kalmaktadır. Bu illerin ekonomik ve sosyal kriterler açısından farklı düzeylerde olduğunu gösteren bir diğer nokta ise nüfus artış ya da azalış göstergeleridir. Kayseri ili nüfusunu yıllar içerisinde artırmayı başarırken Sivas ve Yozgat illerinde nüfus azalmıştır. Yıl bazında değerlendirecek olursak da Kayseri ilinin bir önceki yıla göre nüfusu artarken Sivas ve Yozgat illerinin nüfusu bir önceki yıla göre azalma göstermektedir.

Bu illerdeki nüfus dağılımıyla ilgili bir diğer dikkat çeken nokta Kayseri ilinin Sivas ve Yozgat'tan nüfus çekiyor oluşudur. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) paylaşmış olduğu son Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) verilerine göre Kayseri'deki diğer şehirli olan vatandaşların miktarında ilk sırayı 88.438 kişi ile Sivas alırken, onu 67.943 kişi ile Yozgat izlemektedir.

Yukarıda incelenen tablolardan elde edilen veriler ışığında TR 72 bölgesini oluşturan Kayseri, Sivas ve Yozgat illerine ait yabancı yatırımcı sayısı, rekabetçilik sırası, girişimci sayısı, GSYH rakamları, dış ticaret rakamları ve nüfus miktarındaki belirgin farklılıklar göze çarpmaktadır. Bu sonuçlar araştırmanın teorik kısmında da anlatıldığı üzere küresel sistemle olan ilişki doğrultusunda bu illerin ekonomik açıdan eşitsiz gelişme dinamiklerine sahip olduklarını doğrular niteliktedir.

## 7. SONUÇ

Dünyada son 40 yıldır yaşanan hızlı değişimler ülkelerin siyasal, sosyal ve ekonomik yapılarını yeniden biçimlendirmiştir. Küreselleşme adı verilen bu süreçte uluslararası sermayenin dolaşımı hız kazanarak dünyanın her yerine ulaşmıştır. Özellikle 1970'lerde

yaşanan ekonomik krizle birlikte hız kazanan bu süreçte ekonomilerin bağımlılıkları ve entegrasyonu artmıştır. Krizden kurtulmanın yolu olarak görülen Fordist üretim biçiminden esnek üretim biçimine geçilmesi sermayenin mekâna olan bağımlılığını azaltarak sermayenin uluslararasılaşması ile sonuçlanmıştır. Serbest piyasa ekonomisi ve liberal ekonomik uygulamaların hız kazanması üretim biçimlerinde de dönüşüme yol açmıştır. Sermayenin küreselleşmesi, ekonomik yapılarda olduğu gibi mekânsal yapılarda bir dönüşüme neden olmuştur. Bu süreçte küresel sisteme eklemlenebilen kentler gelişirken eklemlenemeyen kentler gerileme sürecine girmiştir. Kentler arası hiyerarşik yapı ise sermaye hareketleri doğrultusunda yeniden şekillenmiştir.

Küreselleşmenin mekânsal yansımaları dünyadaki birçok kentte olduğu gibi Türkiye kentlerinde de görülmektedir. Küresel sistemde sermayeyi çekebilen kentler gelişme şansını yakalarken sermaye çekemeyen kentler ise ekonomik olarak geride kalmaktadır. Türkiye’de Kayseri, Sivas ve Yozgat bu durumu en iyi örnekleyen il grubunu oluşturmaktadır. Kayseri, Sivas ve Yozgat illeri birbirlerine coğrafi olarak sınır komşusu olmalarına rağmen birbirlerinden farklı sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerine sahiptirler. Küresel sisteme farklı düzeylerde eklemlenebilen bu gruptaki illerin küresel sermayeyi çekme başarısı da farklı derecelerde olmuştur. Bu durum bahsedilen illerin ekonomik ve sosyal gelişimlerinde farklılıklara yol açmaktadır.

Çalışmada Kayseri, Yozgat ve Sivas illerinin çeşitli ekonomik parametreleri karşılaştırılmıştır. Söz konusu kentlerin küresel sermayeye eklemlenebilme düzeylerinin ölçülmesi amacıyla yabancı yatırımcı sayısı, girişim sayıları, rekabetçilik sıralaması, ekonomik gelişmişlik sıralamaları gibi göstergelerden yararlanılmıştır. Bu karşılaştırmalardan elde edilen bulgular ışığında Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinin küresel sermayeyi çekebilme kabiliyetlerinin birbirlerinden farklı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Buna göre Kayseri ili, Sivas ve Yozgat illerine göre yabancı sermaye çekme konusunda daha ileri bir seviyededir. 2019 yılı verilerine göre Kayseri’de faaliyet gösteren yabancı yatırım sayısı 311 iken Sivas’ta bu sayı 25, Yozgat’ta ise 17’dir. Söz konusu iller, ülkedeki iller arası gelişmişlik sıralaması, rekabetçilik sıralaması, dış ticaret potansiyeli, gayri safi yurt hâsıla payı ve nüfus yönünden birbirlerinden oldukça farklı seviyelerde bulunmaktadır. Böylelikle küresel sermayeyi çekebilme başarısı konusunda görülen bu farklılığın kentlerin ekonomik yapılarını da etkilediğini söylemek mümkün olabilmektedir.

Çalışmadan elde edilen bulgular ışığında Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinin ekonomik düzeylerindeki farklılık aşağıdaki nedenlerle ilişkilendirilebilir:

- 1970 bunalımı sonrası kitlesel üretimden esnek üretim sistemine (fordist üretim sisteminden post-fordist üretim sisteminden) geçişle birlikte sermayenin mekânsal yönelimlerinde de değişim olmuştur. Karlılık için kendine en uygun yatırım alanları arayan sermaye belli bölgelere yönelmiştir. Sanayi odakları olarak nitelenen bu bölgeler kendi iç dinamiklerinin de katkısıyla önemli merkezler haline gelmişlerdir. Bu merkezler çevre yerleşmelerden yatırım ve emek çekerek kentler arası eşitsizliğe neden olmuşlardır. Bu bağlamda Kayseri ili de küresel sermaye için bir çekim merkezi haline gelerek bölge ekonomilerinin önüne geçmiştir.
- Cumhuriyet öncesi dönemde küçük ölçekli birer Anadolu kenti olan Kayseri, Sivas ve Yozgat'ta 1930'lu yıllarda dönemin yaygın ekonomik politikası olan devletçilik anlayışı gereği önemli sayıda kamu yatırımı yapılmıştır. Bu yatırımlar 1970 ve 1980'lere kadar bu kentlerin ekonomilerine önemli katkılar yapmıştır. Fakat 1970'lerden sonra tüm dünyada hakim olmaya başlayan neo-liberal ekonomik politikalar doğrultusunda uygulanan özelleştirme ve sanayisizleşme uygulamaları kent ekonomilerinde negatif yönlü etkiye neden olmuştur. Üretim biçimlerinin değişmesinin ardından yeni ekonomik sisteme entegre olabilen kentler ekonomik yönden gelişmeye devam ederken diğer kentler ekonomik yarışta geride kalmışlardır. Bu analize Kayseri, Sivas ve Yozgat illeri açısından bakıldığında Kayseri ilinin yeni üretim sistemine daha kolay uyum sağladığı görülür. Kayseri'de Cumhuriyet sonrası kurulan uçak ve dokuma fabrikalarının kapatılması ya da özelleştirilmesiyle üretim yapısı mobilya ve metal ürünleri şeklinde değişim göstermiştir. Küreselleşen ekonomik yapıya daha hızlı uyum sağlayan Kayseri önemli bir yatırım mekânı haline gelmişlerdir.
- Kayseri'nin günümüzde Sivas ve Yozgat illerine göre gelişmiş bir ekonomik yapıya sahip olmasının temelinde yer alan bir diğer yapısal faktör de geçmişten gelen ticaret kenti olma özelliğidir. Kayseri geçmişte ticaretten elde ettiği sermaye birikimini uzmanlaşma, deneyim, bilgi birikimi ve teknoloji ile birleştirerek küresel sisteme daha kolay eklenilebilmiştir.

#### KAYNAKÇA

Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Doğrudan Yabancı Yatırımcılar Şubesi.

Alkin, Kerem, vd. (2007). İller arası rekabet endeksi: Türkiye'deki illerin rekabetçilik seviyelerinin göreceli olarak ölçülebilmesi için bir yaklaşım. *İstanbul ticaret üniversitesi sosyal bilimler dergisi*. 11(2), 221-235.

- Ataay, Faruk, (2001). *Türkiye kapitalizminin mekânsal dönüşümü. Praksis. S.1, 53-96.*
- Çelik, Tuncay, (2016). Kayseri ekonomisinin üretim yapısı: değişme, gelişme ve ileriye yönelik tahminler. *Erciyes üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü dergisi XI, C.1, 7-19.*
- Doğan, A, E., (2001). Türkiye Kentlerinde Yirmi Yılın Bilançosu. *Praksis. S.2, 97-123.*
- Durgan, Selma, (2016). Türkiye'nin doğrudan yabancı yatırım potansiyelinin çekim modeli kullanılarak belirlenmesi. *Kalkınma Bakanlığı Uzmanlık Tezi, Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü Yayını.*
- Erbaş, Hayriye & Pervin, Soydemir. (2011). Sermaye hareketleri ve küresel kent olma yolunda İstanbul, Bilsay Kuruç'a Armağan, (ed. S. Şahinkaya-N. İ. Ertuğrul). Mülkiyeliler Birliği Yayınları, 635-376.
- Eraydın, Ayda (2001). Küreselleşme-yerelleşme ve işlevleri farklılaşan kentler. *Prof. Dr. Cevat Geray'a armağan, Mülkiyeliler Birliği Yayınları, 363-392.*
- Eraydın, Ayda (2002). *Yerel sanayi odakları: yerel kalkınmanın yeniden kavramsallaştırılması.* ODTÜ Mimarlık Fakültesi.
- Ersoy, Melih & Tarık Şengül, (1997). Kalkınma kurumlarında kentler. *İktisat dergisi, Nisan-Mayıs, 70-78.*
- Friedman, John (1986). The world city hypothesis. *Development and change, 17(1), 69-83.*
- Friedman, Thomas L. (2000). *The lexus and the olive tree understanding globalization.* Anchor Books.
- Gençoğlu, Aylin Y. (2012). Kapitalizm, Kayseri ekonomisi ve işadamları, *İnönü Üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü yayımlanmamış doktora tezi.*
- Geniş, Şerife, (2007). Küreselleşme: toplumsal eşitsizlik ve mekânsal ayrışma. *Sivil toplum dergisi, 5(17), 69-84.*
- Giddens, Anthony, (2000). *Elimizden kaçıp giden dünya: küreselleşme hayatımızı nasıl yeniden şekillendiriyor?* (çev. Osman Akınhay). Alfa Yayınları.
- Giddens, Anthony, (2013). *Sosyoloji*, (haz. H. Özbal, C. Güzel). Kırmızı Yayıncılık.
- Harvey, David, (2005). *Neo-liberalizmin kısa tarihi.* (çev. Aylin Onocak). Sel Yayıncılık.
- Harvey, David, (2015). *Sermayenin sınırları* (çev. Utku Balaban). Yazılama Yayınları.
- Hovardaoğlu, Ozan & Seda Hovardaoğlu, (2004). Dışa açılan üretim ilişkilerinin merkez dönüşümündeki yönlendirici etkileri-Kayseri kent merkezi örneği. *Erciyes üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü dergisi, 17(2), 257-269.*
- İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması, (SEGE 2011), Kalkınma Bakanlığı Yayını.
- Kaygalak, İrfan, (2010). Türkiye'de sanayi kümelenmesi ve sanayinin yer seçimindeki yeni eğilimler", *Tücaum VI. coğrafya sempozyumu, 169-181.*
- Kayseri Valiliği, <http://www.kayseri.gov.tr/> (Erişim tarihi: 24. 09. 2020).



- Kayseri Ticaret ve Sanayi Odası, Ticaret Sicil Müdürlüğü.
- Kayseri Yatırım Rehberi, (2017), Oran (Orta Anadolu Kalkınma Ajansı) Yayını.
- Karaca, Güngör, (2007). Küreselleşme ve büyük Ortadoğu projesi. *İnönü üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü yayımlanmamış yüksek lisans tezi*.
- Keleş, Ruşen (2016). *Kentleşme politikası* (15. Baskı). İmge Kitabevi.
- Keyman, Fuat (2017). *Türkiye'nin kentlerinden kentlerin Türkiye'sine*. İstanbul: Türkonfed Yayını.
- Kılınç, Gökçen & Hayat Zengin, (2012). Muhafazakâr yerel yönetim çerçevesinde küresel kentleşme deneyimi: Kayseri üzerine bir değerlendirme. *Çağdaş yerel yönetimler*, 21(4), 27-45.
- Mittelman, James H. (2000). *The globalization syndrome: transformation and resistance*, Princeton University Press.
- Mumyakmaz, Hatice, (2015). Bir Devlet Teşekkülü: Yozgat Tekel Bira Fabrikası”, *Hacettepe Üniversitesi Türkiyat araştırmaları dergisi*, S. 22, 145-166.
- Mutluer, Mustafa, (2004). Denizli sanayi performansının küreselleşme ve yeni sanayi odakları açısından değerlendirilmesi, *Kentsel ekonomik araştırmalar sempozyumu*, C.2, DPT Yayını, 40-50.
- Oran, (2020), Orta Anadolu Kalkınma Ajansı, Ekonomi Göstergeleri.
- Özaslan, Metin, (2015). Türkiye’de dışa açılma süreci ve sanayinin mekânsal dağılımında değişimler” [tucaum.ankara.edu.tr](http://tucaum.ankara.edu.tr), 265-288.
- Özsan, Mehmet Emin & Metin Özasan, (2015). Küresel kentler ve ülkemiz metropollerinin küresel kent hiyerarşisindeki yeri, [tucaum.ankara.edu.tr](http://tucaum.ankara.edu.tr)
- Robertson, Roland,(1992). *Globalization: social theory and global culture*. Londra: Sage Publications.
- Sassen, Saskia, (1991). *The global city, New York, London, Tokyo, New Jersey*. Princeton University Press.
- Sennet, Richard (2002). *Ten ve Taş* (çev. Tuncay Birkan). Metis Yayınları.
- Sert, Emre, vd. (2005). Küreselleşme sürecinde değişen kent kavramı; mekân ve politikleşme üzerine bir okuma çalışması. *Planlama Dergisi*, S. 2, 101-111.
- Sivas Ticaret ve Sanayi Odası, Ticaret Sicil Müdürlüğü.
- Şenlier, Nihal, Semiha S. ERYILMAZ, (2004). Kentler arası rekabette İstanbul’un yeri. *Kentsel ekonomik araştırmalar sempozyumu*. C.2, 232-243.
- Şenses, Fikret, (2003), Neoliberal küreselleme kalkınma için bir fırsat mı, engel mi?”, erc working paper in economic 04/09.
- Sönmez, Temel, (ty), Dünden Bugüne Yozgat.
- Tüik, *Türkiye istatistik kurumu, istatistik göstergeler*.

Tümtaş, Mim Sertaç, Cem ERGUN, (2016). Küreselleşme ve kentlere etkileri”, *SDÜ fen edebiyat fakültesi sosyal bilimler dergisi*, Nisan, S. 37, 135-150.

Wallerstein, Immanuel (2000). Globalization or the age of transition. *International Sociology*, 15(2), 249-265.

Yeldan, Erinç (2001), *Küreselleşme sürecinde Türkiye ekonomisi: bölüşüm, birikim ve büyüme*. İletişim yayınları.

Yozgat Valiliği, <http://www.kayseri.gov.tr/> (Erişim tarihi: 12. 10. 2020).

Yozgat Ticaret ve Sanayi Odası, Ticaret Sicil Müdürlüğü.

Yurt Ansiklopedisi, (1982), C.XIX, İstanbul: Anadolu Yayıncılık.



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 281-294*

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 14.07.2021

Accepted / Kabul: 12.08.2021

## HASTALARIN HAK VE SORUMLULUKLARI KONUSUNDAKİ BİLGİ DURUMLARI: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ

Mümtaz KORKUTAN<sup>1</sup>

Ümit IŞIK<sup>2</sup>

### Öz

Diyarbakır ilinde hizmet veren Gazi Yaşargil Eğitim ve Araştırma Hastanesine başvuran 18 yaş üstü hastaların hasta hakları ve sorumluluklarıyla ilgili bilgi düzeylerini tespit etmek amacıyla yapılmış tanımlayıcı bir araştırmadır. Gazi Yaşargil Eğitim ve Araştırma hastanesine başvuran 18 yaş üstü, akli dengesi yerinde olan ve anket sorularına cevap verebilecek 400 kişi basit ve rastgele örneklem yöntemiyle seçilmiş olup araştırmaya dahil edilmiştir. Araştırma için kullanılan anket formunun soruları 01.08.1998 yılında Resmi Gazete yayımlanan 23420 Sayılı Hasta Hakları Yönetmeliği başta olmak üzere ilgili literatür taranıp hazırlanmıştır. Anket formu araştırmacı tarafından yüz yüze anket uygulama yöntemiyle uygulanmıştır. Araştırma verileri frekans ve yüzde hesaplamalarıyla değerlendirilmiştir. Hastaların %55'i Hasta Hakları Yönetmeliğini bilmektedir. Hastalar, %95 ile ziyaret ve refakatçi bulundurma hakkı, %86 ile tıbbi müdahale için hastadan rıza alınma hakkı, %44 ile sağlık hizmetlerinden adalet ve hakkaniyete uygun olarak faydalanma hakkı, %50 ile tıbbi gereklilikler dışında müdahale yapılamayacağı hakkı olduğunu bilmektedir. Yönetmelikte geçen hasta sorumluluklarıyla ilgili hastaların bilgi düzeylerinin genel olarak %70 üzerinde olduğu görülmüştür. Eğitim ve Araştırma hastanesine başvuran hastaların hasta hakları ve sorumluluklarıyla ilgili bilgi düzeylerinin iyi durumda olduğu konuyla ilgili eksik olan hususlar içinde hastalara yönelik bilinçlendirme çalışmalarının yapılması gerektiği düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Hasta, Hasta Hakları, Hasta Sorumlulukları.

**Jel Kodları:** I10, I19, H51.

<sup>1</sup>Öğr. Gör., Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Sağlık Kurumları İşletmeciliği Pr, e-posta: Mkorkutan@beu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7588-6836.

<sup>2</sup>Y.L. Öğrencisi, Fırat Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sağlık Yönetimi ABD, e-posta: pasurlu9999@gmail.com , ORCID: 0000-0003-2704-9376.

### Atıf/Citation

Korkutan, M., & Işık, Ü. (2021). Hastaların hak ve sorumlulukları konusundaki bilgi durumları: Diyarbakır örneği. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 281-294.

## INFORMATION STATUS OF PATIENTS ABOUT THEIR RIGHTS AND RESPONSIBILITIES: THE EXAMPLE OF DIYARBAKIR PROVINCE

### *Abstract*

This is a descriptive study conducted to determine the level of knowledge about the rights and responsibilities of patients over the age of 18 who applied to Gazi Yaşargil Training and Research Hospital serving in Diyarbakir province for medical purpose. 400 people over the age of 18 who were admitted to Gazi Yaşargil Training and Research Hospital, mentally rational and have ability to answer survey questions were selected by a simple and random sample method and included in the study. Questions of the questionnaire used for research has been prepared by scanning relevant literature, especially the Patient Rights Regulation No. 23420 published in the Official Gazette on 01.08.1998, The survey form was applied by the researcher with face-to-face survey application method. Research data was evaluated by using frequency and percentage calculations. 55% of patients know the Patient Rights Regulation. 95% of patients know that they have the right to have visitor and/or companion, 86% of patients know that they have the right that there must be a consent from the patient for medical intervention, 44% of the patients know that they have the right to benefit from medical services in accordance with justice and fairness, 50% of the patients know that they have the right not to be intervened other than medical requirements. In general, the level of knowledge of patients about patient responsibilities covered in the regulations was above 70%. It is thought that the patients who applied to the Training and Research Hospital have a good level of knowledge about the rights and responsibilities of the patients and that awareness raising activities should be carried out for the patients regarding the missing issues

**Keywords:** Patient, Patient Rights, Patient Responsibilities.

**Jel Codes:** I10, I19, H51.

### 1. GİRİŞ

İnsanoğlu dünya tarihi boyunca temel olarak önce yaşamak ve devamında sağlığını korumak amacıyla hep bir mücadele göstermiştir. Sağlıklı yaşamak insanların temel amacı olmuştur. İnsanlar gelişen ve olgunlaşan hayat mücadelesiyle birlikte toplumlar içinde yaşamayı öğrenmiş ve dolayısıyla toplum içinde sosyal bir birey olduğunun farkına vardığında da bazı tanımlar, kavramlar geliştirmiştir. Bu kavramlardan bazıları; hak, sağlık hakkı, hasta hakları gibi karşımıza çıkmaktadır (Hatırnaz, 2007, s. 10-20). Kişinin hakları genel anlamda insan hakları evrensel bildirgesinde yayınlanmıştır. Dünya genelinde kabul gören bu bildirgenin kişilerin sağlığı ile ilgili geçen maddesi “*ırk, dil, din, politik inanç, sosyo-ekonomik durum ayrımı gözetmeden herkesin erişebilecek en üst düzeyde sağlıklı olma temel hakkına sahip olduğu*” şeklindedir. Hiçbir fark gözetilmeden hak olarak kabul edilen sağlıklı yaşama hakkı beraberinde kişilerin hasta haklarını da doğurmaktadır. Literatür genel anlamda hasta haklarını kişilerin hizmet aldığı sağlık kurumları ile sağlık çalışanları arasındaki ilişkilerinde sahip olduğu tüm haklar olarak tanımlamaktadır (Özlü, 2005, s. 14-21). Hasta hakları diğer haklardan ziyade sadece insana has bir hak olması, dolayısı ile 3. Kuşak insan hakları içinde yer almaktadır. Ayrıca hasta hakları, insan hakları ve değerlerinin sağlık hizmeti veren kurum ve kuruluşlarında yani sağlık hizmetlerinin alımında uygulanmasını kapsamaktadır. Bu haklar

temel olarak; maksimum düzeyde sağlıklı bir sağlık hizmeti alma üzere, kişisel mahremiyet, tıbbi işlemlerde onay alma, saygı görme, gizliliğe önem verme, bakım ve tedavinin devamlılığının sağlanması gibi başlıkları içermektedir (Oğuz, 1997, s. 50-55; Özcan, 2010, s. 40).

Hasta haklarının tarihsel süreç içerisinde ortaya çıkışı ve gelişimi birçok durumda olduğu gibi teknolojinin gelişimi ile bilginin karmaşıklaşması ve tabiilerin hasta üzerindeki gücünün artması gibi nedenlerle beraber ortaya çıkmıştır. Bu gibi nedenlere bağlı olarak hasta hakları gün geçtikçe gelişim göstermiştir. Hasta haklarının doğal olarak insan haklarından ortaya çıktığı bilinmektedir. İnsan haklarının ortaya çıkışı dünya genelinde hak ihlallerinin üst düzeyde olduğu dönemlerde olmuştur. İnsanoğlunun varlığından beri konuşulan ve ihtiyaç duyulan bu kavram uluslararası anlamda ilk defa Birleşmiş Milletler tarafından 10 Aralık 1948 yılında yayınlanan İnsan Hakları Evrensel Beyanname ve 4 Kasım 1950 yılında yayınlanan Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi ile gündeme gelmiştir (Engin, 2014, s. 215). Hasta hakları alanı için ilk sayılan bu raporların uluslararası anlamda sistematik bir sürece girmesi yirmi yıldan fazla olmuştur.

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki bazı hekimlerin ortaya attıkları teze göre, hastanelerde yatan hastaların yatışları süresince bazı haklarının ortaya çıktığı bu hakların etik konulardan ve yasal haklardan meydana geldiği vurgulanmıştır. Hekimlerin bu tezi 1972 yılında Amerika Hastanesi Birliğinin Hasta Hakları Bildirisi'ne dönüştürülerek yayınlanmıştır (Johnstone, 1989, s. 29-34). Bu bildirge uluslararası hasta hakları alanında yayınlanan ilk bildirge olmuştur. Hekimlerin öncülük ettiği bu bildirgeden yola çıkarak hasta haklarının temel olarak hekimler ile hastalar arasındaki etkileşimden kaynaklandığı söylenebilir. Buradaki temel etken kişilik haklarının çiğnenmesinin önlenmesidir. Bu hakkın gereği kişilik haklarına zarar verilecek tutum ve davranışlardan hekimlerin kaçmasıdır (Bozkuş, 1997, s. 8). ABD'deki hekimlerin yayınladığı bu bildirge ile hastaların sağlık çalışanlarına karşı hakları ilk yasal belge ile güvence altına alınmıştır.

Hasta hakları kapsamı ve temelleri İnsan Hakları Evrensel Beyanname'nde olduğu gibi birçok uluslararası bildirge, beyanname ve sözleşmelerde de belirlenmiştir. Uluslararası belgelerden sonra hasta haklarıyla ilgili kuralları düzenleyen özel belge ve sözleşmeler de oluşmuştur. Lizbon Hasta Hakları Bildirgesi 1981 yılında Dünya Tabipler Birliği tarafından kabul edilip yayınlanan ilk özel belgedir. Lizbon Bildirgesi hasta haklarını daha çok hekimlik kuralları başlığı altında düzenlendiğinden eksiklikleri vardır. Amsterdam'da 1994 yılında kabul edilen Avrupa Hasta Hakları bildirgesi ve 1995 yılında kabul edilen Bali Bildirgesi'yle

bu eksiklikler giderilmeye çalışılmıştır. “Avrupa’da Hasta Haklarının Geliştirilmesi Bildirgesi” Amsterdam’da 1994 yılında kabul edilmiştir (Hatun, 1997, s. 15). Bu bildirgenin kapsamı 1995 yılında Dünya Tabipler Birliği tarafından genişletilerek “Bali Bildirgesi” olarak kamuoyuyla paylaşılmıştır. Kısacası “Hasta Hakları Şartı” olan Hasta Hakları Avrupa Statüsü Sözleşmesi 2002 yılında Roma’da kabul edilmiştir. Birçok ülkede hasta haklarıyla ilgili özel kanunlar olmamasına rağmen Danimarka, İsrail ve Arjantin gibi bazı ülkelerde hasta haklarıyla ilgili kanunlar bulunmaktadır (Tengilimoğlu vd., 2020, s. 463).

Hasta hakları konusunda Dünyadaki gelişmeler hızla yayılmış olup ülkemiz de bu konuda geride kalmamıştır. Mevzuatta, hasta haklarına ilişkin düzenlemeler incelendiğinde tüm taraflarca (hasta, hasta yakını, sağlık çalışanı vs.) bilinen, istenen, kabul edilen, talep edilen, eksiksiz uygulanan ve denetlenen detaylı, açık ve anlaşılır kurallar yoktur. Hasta haklarının bir bölümünün genel hukuksal düzenlemelerle belirlenmektedir. Ülkemizde hasta haklarına ilişkin düzenlemeler 1928 yılında çıkmış olan Tıp Mesleğinin Uygulanmasına İlişkin bir kanunda yer almaktadır ve 1999 yılında değiştirilmiştir. Bu kanun, Tıp Meslek Ahlak İlkeleri olarak da bilinen ve 1961 yılında çıkarılan “Tıbbi Deontoloji Nizamnamesi”nde de yer almaktadır. Bununla beraber 1979 yılında kabul edilen “Organ ve Doku Alınması, Aşılması ve Nakli Hakkında Kanun”, 1983 yılında resmen kabul edilen “Nüfus Planlaması Hakkında Kanun” ve 1993 yılında kabul edilen İlaç Araştırmaları Hakkında Yönetmelik” de hasta haklarıyla ilgili bazı hükümler içermektedir (Civaner & Okuyan, 1999, s. 23-174; Demirhan, 1996, s. 35-50).

Türkiye Cumhuriyeti’nin taraf olduğu uluslararası sözleşmelerin etkisiyle bugüne kadar hasta haklarıyla ilgili yaptığı en büyük gelişme, Ağustos 1998 yılında kabul edilen Hasta Hakları Yönetmeliği’dir (Bostan, 2007, s. 15). Bu yönetmelik Türkiye’de hasta haklarıyla ilgili mevcut olan bazı yasaları, tüzükleri ve yönetmeliklerin tamamını kapsamaktadır. Hasta Hakları Yönetmeliği dokuz bölüm ve 51 maddeden oluşmaktadır.

Hasta haklarına ilişkin yukarıda belirtilen gelişmelerin hemen akabinde yani 2000’li yılların başında devlet çapında yeni gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmelerin başında Sağlıkta Dönüşüm Programı ile uyumlu olan ve Ekim 2003 yılında yayımlanan “Sağlık Tesislerinde Hasta Hakları Uygulamalarına İlişkin Yönerge” gösterilebilir. Bu Yönerge ile hasta ve hasta yakınlarının yasada belirlenmiş haklarını fiilen kullanabilmeleri, hastaların tedavi süreci boyunca ilgililer tarafından bilgilendirilmeleri, kişilerin hak ihlallerine karşı korunabilmeleri ve gerektiği durumlarda kişilerin hukuki korunma yollarını fiilen kullanabilmeleri amaçlanmıştır. Yönergenin kabul edilmesiyle birlikte 60 hastanede başlatılan Hasta Hakları

Uygulamaları bir yıl içinde 131 hastanede uygulanmıştır. “Sağlık Tesislerinde Hasta Hakları Uygulamalarına İlişkin Yönerge” 25 Nisan 2005 tarihinde yürürlükten kaldırılarak yerine “Hasta Hakları Uygulama Yönergesi” yürürlüğe konulmuştur (Çotur, 2013, s. 25). Bu şekilde hasta hakları daha da yasal bir boyut kazanmış olup önemi artmıştır.

Hasta hakları yönetmeliği genel olarak hak ve haklar dışında hastaların sorumlulukları üzerinde detaylı konuları kapsamaktadır. Sorumluluk, birey veya bireylerin başka bireylere veya kuruluşlara karşı üstlenmesi gereken görevdir. Her bireyin hasta olduğu ve herhangi bir sağlık kuruluşuna başvurduğu andan itibaren sahip olması gereken haklar yanında uyması gereken sorumluluklar da vardır. Hasta Hakları Yönetmeliği'nin sekizinci bölümünde hastaların üstlenmesi gereken sorumluluklar belirtilmiştir. Hasta hakları; hastaların, hasta yakınlarının ve tüm sağlık çalışanlarının öncelikli olarak önem vermesi gereken kuralları içermektedir. Hasta hakları kurallarının uygulanması konusuna en çok hastalarla irtibat içinde olan hekimler, hemşireler ve diğer sağlık çalışanları dikkat etmelidirler. Tüm sağlık çalışanları hizmet sunumunun başından sonuna kadar hastalara saygılı davranarak güvenilir bir hizmet sunmak durumundadırlar. Ayrıca hasta ve hasta yakınları da hizmet alma aşaması boyunca tüm çalışanlara karşı saygılı davranmak ve sorumluluklarını eksiksiz bir şekilde yerine getirmek zorundadırlar.

Hasta hak ve sorumluluklarının bilinmesi sağlık kurumlarında süreçlerin sağlıklı bir şekilde işlenmesi için çok önemlidir. Sağlık kurumlarına başvuran tüm hastaların kendi hak ve sorumluluklarını bilmesi çok zor görünmektedir. Literatür çalışmalarına bakıldığında hasta hak ve sorumluluklarını temel alan çalışmaların çok az olduğu görülmektedir. Bu çalışmayla hasta hak ve sorumlulukları konusunda tüm toplumda farkındalık oluşturulma gaye edinmiştir. Farkındalığın artmasıyla sağlık çalışanlarına düşen yükün azalacağı dolayısıyla daha kaliteli bir sağlık hizmetinin verilmesi olasıdır. Tüm bunlardan yola çıkarak Diyarbakır Gazi Yaşargil Eğitim ve Araştırma Hastanesine başvuran hastaların, hasta hakları ve sorumlulukları konusunda bilgi durumları tespit edilmeye çalışılmıştır.

## 2. GEREÇ VE YÖNTEM

Bu çalışma 14.09.2020 tarihinde Bitlis Eren Üniversitesinden alınan Etik Kurul izni (BEÜ Etik Kurulunun 06/10/2020 tarih ve 2020/08-III sayılı kararı) ile Diyarbakır Gazi Yaşargil Eğitim ve Araştırma Hastanesinde yapılmıştır. Diyarbakır Sağlık Bilimleri Üniversitesi Gazi Yaşargil Eğitim ve Araştırma Hastanesine başvuran tüm hastalar araştırmanın evrenini oluşturmuştur. Araştırmanın örneklemi 21 Eylül 2020 tarihi ile 30 Eylül 2020 tarihleri arasında hastaneye başvuran, 18 yaş ve üstü psikiyatrik bir rahatsızlığı olmayan, araştırma

sorularına gönüllü bir şekilde cevap vermek isteyen ve araştırmacı tarafından iletişim kurulabilen 400 kişiden oluşmaktadır. Araştırma için oluşturulan anket formu 01.08.1998 yılında Resmi Gazete yayımlanan 23420 Sayılı Hasta Hakları Yönetmeliği başta olmak üzere ilgili literatür (Eksen vd., 2004, s. 1-12; Günay vd., 2007, s. 307; Ünsal vd., 2011, s. 27-40) tarafı hazırlanmıştır. Anket formu tanıtıcı özellikler ile ilgili 6, hasta hakları farkındalığı ve bilgilendirilme durumu ile ilgili 4, hasta hakları hakkında bilgi durumları ile ilgili 18, hasta sorumluluklarını bilme durumu ile ilgili 7 soru olmak üzere toplam 34 sorudan oluşmaktadır. Hastalar bilgi düzeylerinin ölçüldüğü sorulara yanıt olarak; “Biliyor, Kısmen Biliyor ve Bilmiyor” şeklinde cevap vermiştir. Toplanan veriler bilgisayar ortamına aktarılmış olup verilerin analizi frekans ve yüzdeler dağılım hesaplamalarıyla yapılmıştır.

### 3. BULGULAR

Hastaların tanıtıcı özelliklerinin dağılımı Tablo 1’de gösterilmiştir.

**Tablo 1.** Hastaların Tanıtıcı Özelliklerinin Dağılımı

Tanıtıcı özellikler		Sayı	%
Yaş	18-25	152	38.0
	25-35	104	26.0
	35-45	68	17.0
	45 ve üstü	76	19.0
Cinsiyet	Kadın	200	50.0
	Erkek	200	50.0
Eğitim Durumu	Okuryazar Değil	24	6.0
	Okuryazar	20	5.0
	İlköğretim Mezunu	72	18.0
	Lise Mezunu	116	29.0
	Üniversite Mezunu	168	42.0
Meslek	İşsiz	144	36.0
	Esnaf, Çiftçi, İşçi	52	13.0
	Ev Hanımı	84	21.0
	Memur	64	16.0
	Emekli	24	6.0
	Serbest Meslek	32	8.0
Gelir Durumu	0-1000 TL	236	59.0
	1000-2000 TL	64	16.0
	2000-3000 TL	60	15.0
	3000-4000 TL	24	6.0



	4000 TL ve Üstü	16	4.0
<b>Yaşanılan Yer</b>	Köy	48	12.0
	İlçe	36	9.0
	İl Merkezi	316	79.0

Çalışmaya katılanların %38'i 18-25 yaş aralığında, %50'si kadın, %42'si üniversite mezunu hastalardır. Çalışmaya katılanların %36'sı işsiz, %59'unun geliri 1000 TL ve altında olduğu ve %79'unun yaşadığı yer il merkezi olduğunu belirtmiştir (Tablo 1).

Hasta hakları konusunda farkındalık durumunun dağılımı Tablo 2'de yer almaktadır.

**Tablo 2.** Hasta Hakları Konusunda Farkındalık ve Bilgilendirme Durumunun Dağılımı

<b>Farkındalık</b>	<b>Evet</b>		<b>Hayır</b>	
	<b>Sayı</b>	<b>%</b>	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
1. Hasta Hakları Biriminden haberdar olma	204	51	196	49
2. Hasta hakları konusunda bilgilendirilme durumu* <b>Bilgilendiren;</b>	<b>56</b>	<b>14</b>	344	86
✓ Hekim	36			
✓ Hemşire	12			
✓ Sağlık Memuru	4			
✓ Radyolog	4			
3. Hasta Hakları Yönetmeliğinden haberdar olma durumu	220	55	180	45

\* Dağılım bilgilendirilen hasta verileri üzerindedir.

Hastaların %51'i hasta hakları biriminden haberdar olduğunu, %14'ü hastane çalışanları tarafından hasta hakları konusunda bilgilendirildiğini ve %55'i de Hasta Hakları Yönetmeliğini önceden bildiğini belirtmiştir (Tablo 2). 400 hasta üzerinden yapılan araştırmada, hastaların %14'ü hastanede çalışanlar tarafından hasta hakları konusunda bilgilendirdiği belirtmiştir. Yapılan toplam bilgilendirmelerin %64.2'si (36) hekimler tarafından olduğu görülmektedir.

Hastaların hasta hakları konusunda bilgi durumlarının dağılımı Tablo 3'te görülmektedir.

**Tablo 3.** Hastaların Hasta Hakları Konusundaki Bilgi Durumlarının Dağılımı (n=400)

Hasta Hakları Konusunda Bilgi	Evet		Hayır		Fikrim Yok	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
1. Sağlık Hizmetlerinden Adalet ve Hakkaniyete Uygun Olarak Faydalanma hakkına ilişkin bilginiz var mı?	176	44	212	53	12	3
2. Sağlık hizmetleri konusunda bilgi alma ve isteme hakkına sahip olduğunuzu biliyor musunuz?	312	78	80	20	8	2
3. Sağlık kuruluşunu seçme veya değiştirme hakkına sahip olduğunuzu biliyor musunuz?	296	74	100	25	4	1
4. Personeli tanıma, seçme ve değiştirme hakkına sahip olduğunuzu biliyor musunuz?	208	52	176	44	16	4
5. Öncelik sırasının belirlenmesini isteme hakkına sahip olduğunuzu biliyor musunuz?	244	61	152	38	4	1
6. Tıbbi gereklere uygun teşhis, tedavi ve bakım isteme hakkınızın olduğunu biliyor musunuz?	240	60	140	35	20	5
7. Tıbbi gereklilikler dışında müdahale yapılamayacağımı ve talepte bulunamayacağınızı biliyor musunuz?	200	50	180	45	20	5
8. Personelden tıbbi özen göstermesini isteme hakkına sahip olduğunuzu biliyor musunuz?	280	70	108	27	12	3
9. Kendinize ait kayıtları inceleme ve kayıtlarda bir eksik veya hata varsa bunu düzeltmeye hakkınız olduğunu biliyor musunuz?	292	73	104	26	4	1
10. Hasta mahremiyetine özen gösterilmesi hakkınızın olduğunu biliyor musunuz?	336	84	64	16	0	0
11. Hastanın rızası olmadan herhangi bir tıbbi müdahale yapılamayacağına dair hakkınızın olduğunu biliyor musunuz?	344	86	48	12	8	2
12. Hastaya ait bilgilerin gizli tutulmasını bir hak olduğunu biliyor musunuz?	312	78	80	20	8	2
13. Hastaların tedaviyi reddetme ve durdurma hakkının olduğunu biliyor musunuz?	336	84	40	10	24	6
14. Hastaların güvenli ortamda sağlık hizmeti alma hakkına sahip olduğunuzu biliyor musunuz?	324	81	72	18	4	1
15. Hastaların dini vecibelerini yerine getirebilme ve dini hizmetlerden faydalanabilme hakkına sahip olduğunu biliyor musunuz?	304	76	80	20	16	4
16. Hastaların insani değerlerine saygı gösterilmesi hakkının olduğunu biliyor musunuz?	340	85	56	14	4	1
17. Hastaların ziyaret ve refakatçi bulundurma hakkına sahip olduğunuzu biliyor musunuz?	380	95	20	5	0	0
18. Müracaat, şikâyet ve dava hakkınızın olduğunu biliyor musunuz?	332	83	60	15	8	2
<b>Ortalama</b>	<b>292</b>	<b>73</b>	<b>98.5</b>	<b>24.6</b>	<b>9.5</b>	<b>2.4</b>

Hastaların en çok %95 oranında ziyaret ve refakatçi bulundurma, %86 oranında tıbbi müdahale için hastadan rıza alınması %85 oranında hastaların insani değerlerine saygı gösterilmesi %84–oranında mahremiyet ve tedaviyi reddetme ve %83 oranında müracaat, şikâyet ve dava hakkını bildikleri saptanmıştır. Hastaların en az %44 oranında sağlık hizmetlerinden adalet ve hakkaniyete uygun olarak faydalanma, %50 oranında tıbbi

gereklilikler dışında müdahale yapılamayacağını, %52 oranında personeli tanıma, seçme ve değiştirme, %60 oranında teşhis, tedavi ve bakım isteme ve %61 oranında öncelik sırasının belirlenmesini isteme hakkını bildikleri saptanmıştır (Tablo 3).

Hastaların hasta sorumluluklarını bilme konusunda bilgi durumlarının dağılımı Tablo 4'te görülmektedir.

**Tablo 4.** Hastaların Sağlık Kurumlarındaki Sorumluluklarını Bilme Durumlarının Dağılımı

Sağlık Kurumlarındaki Sorumluluklar	Evet		Hayır		Fikrim Yok	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
1. Başvurduğumuz sağlık kurum ve kuruluşlarının kural ve uygulamalarına uygun davranma ve katılımcı bir yaklaşımla teşhis ve tedavi ekibinin bir parçası olduğunla bilinciyle hareket etmemiz gerektiğini biliyor musunuz?	300	75	80	20	20	5
2. Yakınmalarınızı, daha önce geçirdiğiniz hastalıkları, gördüğünüz tedavileri ve tıbbi müdahaleleri, eğer varsa halen kullandığınız ilaçları ve sağlığınıza ilgili bilgileri mümkün olduğunca eksiksiz ve doğru vermeniz gerektiğini biliyor musunuz?	352	88	40	10	8	2
3. Hekim tarafından belirlenen sürelerde kontrole gelme ve tedavinin gidişatı hakkında geri bildirimlerde bulunmanız gerektiğini biliyor musunuz?	360	90	24	6	16	4
4. Randevu tarih ve saatlerine uymanız ve değişiklikleri ilgili yere bildirmanız gerektiğini biliyor musunuz?	372	93	24	6	4	1
5. İlgili mevzuata göre öncelik tanınan hastalar ile diğer hastaların ve personelin haklarına saygı göstermeniz gerektiğini biliyor musunuz?	376	94	24	6	0	0
6. Personele sözlü ve fiziki saldırıya yönelik davranışlarda bulunmamanız gerektiğini biliyor musunuz?	392	98	8	2	0	0
7. Haklarınızın ihlal edildiğinizi düşündüğünüzde veya sorun yaşadığınızda hasta hakları birimlerine başvurabileceğinizi biliyor musunuz?	280	70	112	28	8	2
<b>Ortalama</b>	<b>347.4</b>	<b>86.9</b>	<b>44.6</b>	<b>11.1</b>	<b>8</b>	<b>2</b>

Hastaların en çok %98 oranında personele sözlü ve fiziki saldırıya yönelik davranışlarda bulunmaması, %94 oranında ilgili mevzuata göre öncelik tanınan hastalar ile diğer hastaların ve personelin haklarına saygı gösterilmesi ve %93 oranında randevu tarih ve saatlerine uyulması ile ilgili sorumlulukları bildikleri saptanmıştır. Hastaların en az %70 oranında hasta hakları birimine başvuru yapma, %75 oranında sağlık kurum ve kuruluşlarının kural ve uygulamalarına uygun davranma ve katılımcı bir yaklaşımla teşhis ve tedavi ekibinin bir parçası olma ve %88 oranında kullanılan ilaç bilgilerini hekime eksiksiz bir şekilde bildirme ile ilgili sorumlulukları bildikleri saptanmıştır (Tablo 4).

#### 4. TARTIŞMA

Araştırmaya katılan hastaların %51'i hasta haklarından haberdar olduğunu, %14'ü hastanedeki sağlık çalışanları tarafından bilgilendirildiğini belirtmiştir. Ayrıca konuyla ilgili yasal düzenlemelerden bir tanesi olan Hasta Hakları Yönetmeliğini de hastaların %55'i bildiğini belirtmiştir. Erciyes Üniversitesinde yatan hastalara ilişkin 2007 yılında Günay ve arkadaşları tarafından yapılan çalışmada; hastaların %27,6'sı Hasta Hakları Yönetmeliğini bildiği belirlenmiştir. 2006 yılında Kuzu ve arkadaşları tarafından Denizli'de yapılan başka bir çalışmada ise hastaların sadece %9'u HHY'den haberdar olduğu belirlenmiştir. Yapılan bu araştırmada hastaların Hasta Hakları Yönetmeliğini bilme durumları diğer araştırmalara oranla daha yüksek çıkması; bu araştırmanın güncel olmasıyla ilgili olabilir dolayısıyla Türkiye'de sağlıkta dönüşüm projesinden sonra sağlıkta birçok gelişme olmuş ve sağlık hizmetlerin halka ulaşımı daha rahat olmuştur. Kısacası yapılan araştırmalar yaklaşık 15-20 yıl önce olduğu için bu konuda şimdiye kadar hastaların dolayısıyla halkın daha da bilinçlendiğini söyleyebiliriz. Ayrıca araştırmaya katılan hastaların büyük bir kesimin eğitim seviyesinin iyi olduğu ve genç kesimden oluştuğuyla da ilişkilendirilebilir.

Araştırmanın sonuçlarına göre hastaların bilgi düzeylerinin en yüksek olduğu hasta hakkı %95 ile refakatçi ve ziyaretçi hakkıdır. 2011 yılında Ünsal ve arkadaşları tarafından yapılan araştırmada hastaların %97,8'i ziyaretçi ve refakatçi hakkını en iyi bildikleri hak olduğunu, 2009 yılında Özer ve arkadaşları tarafından yapılan araştırmada ise hastaların %79,4'ü ziyaretçi hakkı %82,9'u refakatçi hakkı olduğunu saptamıştır. Hastaların %86'sı rıza dışı hiçbir tıbbi müdahalenin yapılamayacağı hakkını bilmektedirler. 2011 yılında Ünsal ve arkadaşları tarafından yapılan çalışmada da hastaların %92,3'ü müdahale için rızanın alınması gerektiği belirlenmiştir. Hastaların büyük bir oranı insani değerlere saygı ve tedaviyi reddetme hakkı olan hasta haklarını bildiği tespit edilmiştir. Bu sonuçlara paralel olarak Ünsal ve arkadaşları 2011 yılında yaptıkları araştırmaya göre hastaların %90,1'i saygı görme hakkı ve %70'i tedaviyi reddetme hakkı olduğunu saptamıştır. 2004 yılında Eksen ve arkadaşları tarafından yapılan araştırmada ise hastaların %86,5'i il sırada bilinen hasta hakları saygı görme, özen ve ihtimam gösterilerek sağlık hizmetleri alma haklarının olduğunu ayrıca en iyi bildikleri hasta hakkının da hasta rızası alınmadan tıbbi müdahale yapılamaması olduğunu belirtmişlerdir.

Yaptığımız araştırmanın sonuçlarına baktığımızda hastaların sağlık çalışanları tarafından çok az (%14) bir oranda bilgilendirildiğini görmekteyiz. Bu sonuca benzer olarak Ünsal ve ark. (2011, s. 27-40); Özer vd., (2009, s. 19-28) yaptıkları araştırmalarda hastaların çok az

bilgilendirildiğini belirtmişlerdir. Hastaların %74'ü sağlık kuruluşunu seçme ve değiştirme hakkına sahip olduğunu bilmektedir. Buna karşın personeli tanıma, değiştirme ve seçme hakkını ise sadece %52'si bilmektedir. Literatürde ilgili araştırmalara baktığımızda 2004 yılında Eksen ve arkadaşları tarafından yapılan bilimsel çalışmada; hastaların 551'i sağlık hizmeti veren doktorların ve diğer sağlık çalışanların isimlerini, görevlerini ve unvanlarını öğrenmeye, seçmeye veya değiştirme haklarının olduğunu bildirmiştir. Hastaların genel olarak az bilgi sahibi olduğu bu hak konusunda ilgili kurumların devreye girip eğitim ve bilinçlendirme çalışmalarını yapmaları ve bu sayede hastaların bilgilendirilebileceği düşünülmektedir.

Sağlık hizmetlerinin sunulduğu kurumlarda karşımıza çıkan en önemli haklarda bir tanesi de hasta mahremiyetidir. Doktorların hasta haklarıyla ilgili bilgi düzeylerine yönelik 2010 yılında yapılan bir çalışmada; hekimlerin %90,7'si hastanın mahremiyetine saygı gösterilmesi gerektiğini belirtmiştir. Demircan ve diğerleri tarafından (2008, s. 14) hemşirelik öğrencilerin hasta haklarıyla ilgili bilgi düzeylerini belirlemeye yönelik çalışmada; Hemşirelik okuyan öğrencilerin en az bildiği hasta hakkı mahremiyete saygı olduğu belirlenmiştir. Bu denli önemli araştırmalar konusu olan mahremiyete saygı konusunda araştırma grubumuz %84 ile bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir.

Hastaların %81'i güvenli ortamda sağlık hizmeti alma hakkını bildiğini belirtmiştir. Ünsal ve ark (2011) çalışmasında %71,4, Özer ve ark. (2009) çalışmasında %73 ve Eksen ve ark (2004) çalışmasında %84,7 olduğu belirlenmiştir. Yaptığımız araştırma sonucu benzer çalışmalarla desteklenmektedir. Ayrıca araştırmaya katılan hastaların %76'sı dini vecibelerini yerine getirme ve dini hizmetlerden faydalanabilme hakkı olduğunu bilmektedir. Ünsal ve ark (2011) çalışmasında hastaların %73,6'sı ve Özer ve ark. (2009) çalışmasında hastaların %74'ü dini vecibeleri yerine getirme hakkı olduğu bilgisi paylaşılmış olup sonuçlar verilerimizle örtüşmektedir. Araştırmamıza katılan hastaların %83'ü müracaat, şikâyet ve dava hakkı olduğunu bilmektedir. 2011 yılında Ünsal ve arkadaşları tarafından yapılan çalışmada hastaların %78'i hastanelerde şikâyet ve dava hakkının olduğu tespitinde bulunulmuştur.

Araştırmaya katılan hastaların sadece %44'ü adalet ve hakkaniyete uygun olarak sağlık hizmetlerinde faydalanma hakkı olduğunu bilmektedir. Ünsal ve arkadaşlarının 2011 yılında yaptığı çalışmada bu oran %70,3 bulunmuştur. Katılımcıların bu soruya politik yaklaştığı düşünülmektedir. Ayrıca Eğitim ve Araştırma Hastanesinin Diyarbakır'ın en büyük ve yoğun hastanelerinden bir tanesi de olması ve anketin pandemi (Covid-19) sürecinde uygulanmasıyla da açıklanabilir. Hekim, hemşire ve hastaların hastanede uygulanan hasta haklarını

değerlendirmeleri adlı bir başka çalışmada; “Devlet hastanesindeki başvuran hastaların hasta hakları bilgi düzeyleri, üniversite hastanelerine başvuran hastalara göre daha iyi olduğu saptanmıştır.” Bu sonuçların araştırmamızın sonuçlarıyla da örtüştüğü görülmektedir. Eğitim ve Araştırma Hastanesinin Hasta Hakları Birimi, hastanenin girişine yakın bir yerde olduğu için hastaların büyük birçoğunun birimden haberdar olmuştur ki bu da verilerin sonucundan anlaşılmaktadır. Araştırma Grubunun eğitim seviyesinin yüksek olması ve genç hastaların ağırlıkta olması hak bilme ve sorumluluk noktasında daha önceki benzer çalışmalardan daha iyi olmasına vesile olmuş olabilir. Araştırmamızın güncel olması 2004, 2007, 2009 ve 2011 yıllarında yapılan benzer araştırmalardan daha yüksek oranda hasta hak ve sorumlulukların bilinmesine vesile (sebebiyet) olmuş olabilir. Sonuçta gün geçtikçe sağlıktaki gelişmelerle beraber hastaların bilinç seviyesinde de pozitif yönde değişimler olmaktadır.

## **5. SONUÇ VE ÖNERİLER**

Hastalar üzerinde yaptığımız bu araştırmaya göre; ortalama olarak hastaların hasta haklarını iyi düzeyde bildiği, sorumluluklarını da yüksek düzeyde bildikleri saptanmıştır. Hastaların hasta hakları konusunda sağlık çalışanları tarafından istendik düzeyde bilgilendirilmediği araştırma sonuçlarından anlaşılmaktadır.

Hastaların en iyi bildiği hak; “ziyaret ve refakatçi hakkı” olduğu, en iyi sorumluluk ise; “sağlık personeline fiziki veya sözlü herhangi bir saldırıda bulunulmaması” olduğu görülmektedir. Hasta haklarının ihlali durumunda kişinin hasta hakları birimine başvurması, kişinin kendi sorumluluğundadır. Hastaların en az bildikleri sorumluluğun bu olduğu görülmektedir. Bu sorumluluğun kişilerde istendik (daha yüksek) düzeye gelebilmesi için hastane yönetimi ve hasta hakları birim personeli tarafından hastanenin belirli yerlerine (hastaların rahatça görebileceği yerler) bilgilendirici afiş, broşür, pankart vs. asılmalı veya gerektiğinde broşürlerin hastalara tek tek dağıtılması önerilmektedir.

Araştırmanın sonuçlarından yola çıkarak ayrıca şu önerilerde bulunmak mümkündür:

- Hasta haklarıyla ilgili sağlık çalışanların eğitilmesi ve hastalara mümkün oldukça bu alanla ilgili bilgi vermeleri durumunda hastaların daha da bilinçlenebileceği düşünülmektedir.
- Nitelikli, duyarlı, iletişimi güçlü ve empati yeteneği olan personellerin Hasta Hakları Birimlerinde istihdamları sağlanmalıdır.
- Hastanede çalışan tüm personellerin hasta hakları konusunda eğitilmesi ve aldıkları eğitimle hasta/hasta yakınlarına yardımcı olmaları-yol göstermeleri sağlanmalıdır.

- Hasta Hakları Yönetmeliğinde geçen; hasta hak ve sorumlulukların hastalar tarafından görülebilecek yerlerde asılması yönetim tarafından veya ilgili personel tarafından sağlanmalıdır.
- Gerek Bakanlık tarafından gerek hastane yönetimi ve personeli tarafından gerekse de kitle iletişim araçları vasıtasıyla toplumun tamamı hasta hak ve sorumlulukları hususunda bilgilendirilmelidir.
- Sağlık kurum ve kuruluşların hastalara istendik düzeyde hasta hak-sorumlulukları bilgilendirmesi maksadıyla ilgili personelleri iyi yetiştirmeleri ve personellerin hizmet içi eğitim almaları sağlanmalıdır.

### KAYNAKÇA

- Bostan, S. (2007). Sağlık çalışanlarının hasta haklarına yönelik tutumlarının araştırılması: Farabi hastanesi örneği. *Hacettepe sağlık idaresi dergisi*, 10(1), 1-18.
- Bozkuş, A. (1997). Türkiye’de ve dünyada hasta hakları. Yüksek lisans tezi. Osman gazi üniversitesi sağlık bilimleri enstitüsü deontoloji anabilim dalı, Eskişehir.
- Civaner, M., & Okuyan, A. Z. (1999). *Tıbbi Etik İhlalleri*. Türk Tabipleri Birliği Yayınları.
- Çotur, H. (2013). Hasta hakları ve Kocaeli gölcük Necati çelik devlet hastanesi personeli ile hastaneye müracaat eden hastaların hasta hakları konusundaki bilgilerinin ölçülmesi. Yüksek lisans tezi, Ufuk üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü, Ankara.
- Demircan, T., Özer, F. G., & Beydağ, K. D. (2008). Sağlık yüksekokulu öğrencilerinin hasta hakları konusundaki bilgi düzeyleri. *Fırat sağlık hizmetleri dergisi*, 3(8), 3-16.
- Demirhan, A. (1996). *Tıbbi deontoloji ve genel tıp tarihi*. Güneş Nobel Yayınları.
- Eksen, M., Karadağ, N., Işıkkay, Ç., Karakuş, A., Seyhan, D., & Karanlık, M. (2004). Hastaların hasta hakları konusundaki bilgi düzeylerinin belirlenmesi. *Uluslararası insan bilimleri dergisi*, 1(1), 1-12.
- Engin, Z. Ü. (2014). Birey kavramının gelişimi ve insan hakları. *Journal of istanbul university law faculty*, 72 (1) , 201-217.
- Günay, O., Naçar, M., Horoz, D., Özdemir, M., Çıtlı, R., Mutlu, S. S., Borlu, A., & Akpınar, F. (2007). Erciyes üniversitesi hastanesi’nde yatan hastaların hasta hakları konusundaki bilgi düzeyi. *Erciyes medical journal*, 29(4), 303-311.
- Hatırmaz, G. (2007). *Özel hastanelerin hukuki sorumluluğu*. Seçkin Yayıncılık.
- Hatun, Ş. (1999). *Hasta hakları*. İletişim Yayınları.
- Hasta Hakları Yönetmeliği (HHY). (1998). Resmi Gazete, 10.08.1998. Sayı:23420.
- Hasta Hakları Yönergesi (2020). “Sağlık Tesislerinde Hasta Hakları Uygulamalarına İlişkin Yönerge”. www.saglik.gov.tr. Erişim tarihi: 04.05.2021

- Johnstone, M. S. (1989). Professional ethics and patient rights. *Nursing forum*, 24/29 - 34.
- Kuzu, N., Ergin, A., & Zencir, M. (2006). Patients' awareness of their rights in a developing country. 120/ 290-296.
- Oğuz, Y. N. (1997). Hasta hakları alanında gelişmeler ve değişen değerler. *Türkiye klinikleri tıbbi etik*, 5:50-55.
- Özcan, C. (2010). Bir devlet hastanesi örneğinde hasta hakları uygulamalarının değerlendirilmesi. Bilim uzmanlığı tezi, Hacettepe üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü, Ankara.
- Özer, N., Özlü, Z. K., & Sarıtaş, S. (2009). Cerrahi kliniklerde tedavi gören hastalar haklarını biliyorlar mı?. *Atatürk Üniversitesi HYO Dergisi*, 12(4):19-28.
- Özlü, T. (2005). *Hasta hakları*. Timas Yayınları.
- Tengilimoğlu, D., Işık, O., & Akbolat, M. (2020). *Sağlık işletmeleri yönetimi*. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Ünsal, A., Bulucu., G. D., Kura, E., & Ercan, Y. (2011). Poliklinik hizmeti alan hastaların hasta haklarına ilişkin bilgi düzeyleri. *Fırat sağlık hizmetleri dergisi*, 6(17), 27-40.





*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 295-315*

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 13.07.2021

Accepted / Kabul: 22.08.2021

## FORECASTING BITCOIN PRICES WITH THE ANFIS MODEL

Büşra KUTLU KARABIYIK<sup>1</sup>

Zeliha CAN ERGÜN<sup>2</sup>

### *Abstract*

Recently, Bitcoin has gained great importance in the cryptocurrency market with the highest market capitalization. Investors and researchers have attempted to find out the drivers of Bitcoin prices and if they are predictable. However, there is only limited research in the literature that identifies the most effective economic and technical variables for predicting Bitcoin prices using machine learning models. Thus, in this study, the future Bitcoin prices utilizing several economic and technical factors using the ANFIS model are aimed to forecasted between 01.05.2013 - 26.02.2021 periods. The findings show that the ANFIS model produced accurate and consistent predicting results that are in line with the real data. As a result, investors who wish to make a profit by predicting future Bitcoin values might consider using the ANFIS approach as a forecasting tool.

**Keywords:** Cryptocurrency, Bitcoin, Forecasting, Machine Learning, ANFIS.

**Jel Codes:** C45, F37, G15, G17.

<sup>1</sup> Dr. Arş. Gör., Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, e-posta: busra.kutlu@adu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6691-2921.

<sup>2</sup> Dr. Arş. Gör., Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, e-posta: zeliha.can@adu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3357-9859.

### **Atıf/Citation**

Kutlu Karabiyik, B., & Can Ergün, Z. (2021). Forecasting Bitcoin Prices with the ANFIS Model. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 295-315.

## ANFIS MODELİ İLE BITCOIN FİYAT TAHMİNİ

### Öz

Son zamanlarda piyasa değeri en yükseğe ulaşan Bitcoin, kripto para piyasasında büyük önem kazanmıştır. Bu yüzden, yatırımcılar ve araştırmacılar, Bitcoin fiyatlarını etkileyen faktörleri ve bunların tahmin edilebilir olup olmadığını bulmaya yönelik çalışmalar yürütmektedirler. Fakat literatürde, makine öğrenimi modellerini kullanarak Bitcoin fiyatlarını tahmin etmek için en etkili ekonomik ve teknik değişkenleri tanımlayan sınırlı sayıda araştırma bulunmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada, çeşitli ekonomik ve teknik faktörler kullanılarak Bitcoin fiyatlarının ANFIS modeli ile 01.05.2013-26.02.2021 tarihleri arasında tahmin edilmesi amaçlanmaktadır. Bulgular, ANFIS modelinin gerçek verilerle uyumlu, doğru ve tutarlı tahmin sonuçları ürettiğini göstermektedir. Sonuç olarak, gelecekteki Bitcoin değerlerini tahmin ederek kar elde etmek isteyen yatırımcılar, bir tahmin aracı olarak ANFIS yaklaşımını tercih edebilirler.

**Anahtar Kelimeler:** Kripto para, Bitcoin, Tahminleme, Makine Öğrenimi, ANFIS.

**Jel Kodları:** C45, F37, G15, G17.

### 1. INTRODUCTION

Technological advancements, the internet era, and Industrial 4.0 have generated a demand for rapid and reliable financial transaction systems. In this regard, cryptocurrencies (digital currencies) have recently acquired popularity. Cryptocurrency's estimated market capitalization has already exceeded the hundreds of billions of dollars threshold. Furthermore, according to the Fortune Business Insight report (2020), the global cryptocurrency market size was \$754.0 million in 2019 but is predicted to grow to \$1,785.0 million by 2027. The most important distinction between cryptocurrencies and fiat currencies is that they are not created by governments and do not obey any country's laws. Because of its inexpensive transaction costs, peer-to-peer system, and government-free nature, cryptocurrencies have attracted a lot of media and investment attention (Shen et al., 2019).

Today, Bitcoin is the most popular cryptocurrency with a market capitalization of \$659 billion (coinmarketcap.com). It was created in 2009 by an anonymous person or group known only as Satoshi Nakamoto. It is digital money that is produced through a mining process, traded over the internet, and tracked by a decentralized ledger called the blockchain. According to Satoshi Nakamoto's original paper, Bitcoin allows two parties to interact without the involvement of a third party (Nakamoto, 2009). As a result, Bitcoin transactions are anonymous, low-cost, and quick (Chen et al., 2021). Bitcoin values have risen dramatically in recent years, making them more appealing to investors. Edwards (2021) reported that the initial price increase of Bitcoin occurred in 2010 by climbing from roughly \$0.0008 to \$0.08. After that year, various rallies and collapses have influenced its pricing. Specifically, during the Covid-19 outbreak, government shutdowns and policies made investors fearful of the

---

global economy, prompting them to invest in the Bitcoin market (Edwards, 2021). Bitcoin's closing price at the start of 2020 was \$7,200, and at the end of the year, it had risen to around \$32,127.0. Notably, the closing price of Bitcoin reached a peak of \$61,243.086 in March 2021 (coinmarketcap.com).

Such sharp increases cannot be explained solely by the standard economic or financial theories, and thus Kristoufek (2013) emphasized that the short-term investors, trend chasers, noise traders, and speculators are the main dominators of the cryptocurrency market. In addition to being a means of exchanging money, Bitcoin has recently considered as leading investment opportunity, arousing the curiosity of many researchers and investors (Jay et al., 2020). Bitcoin prices are impacted by several factors, including sentiments, financial markets, regulatory obstacles, and market trends, all of which influence their volatility and instability (Patel et al., 2020). Investors and researchers have spent a lot of time attempting to figure out what drives Bitcoin prices and whether or not they are predictable.

Most of the studies used traditional econometric models (such as VAR, VECM, and GARCH) to find the determinants of Bitcoin prices (i.e., Georgoula et al., 2015; Kristoufek, 2015; Malik, 2020). However, due to their limitations in capturing nonlinear dynamics, traditional econometric models are seen to be inadequate in forecasting cryptocurrencies. (Altan et al., 2019; Pintelas et al., 2020; Patel et al., 2020). Since the Bitcoin prices generally have nonlinear, erratic, and volatile patterns, many other studies used machine learning algorithms (such as LSTM, CNN, and ANN) to capture the nonlinear dynamics and to predict the Bitcoin prices (i.e., Altan et al., 2019; Ji et al., 2019; Liu et al., 2021). Without depending on conventional hypotheses, machine learning algorithms can capture nonlinear relationships, resulting in more reliable Bitcoin forecasting results (Altan et al., 2019; Pintelas et al., 2020).

Yet, there is a limited research in the literature that determines the most effective economic and technical factors for predicting Bitcoin prices using machine learning models (i.e., Chen et al., 2021). As a result, in this study, it is aimed to forecast the future Bitcoin prices by using several economic and technical variables with the help of the neural network's method (ANFIS).

Jang (1993) introduced the ANFIS model, which is one of the neural fuzzy techniques that combines neural network learning ability with fuzzy logic models' capacity to ensure decision making like individuals and provide expert knowledge. As emphasized by Bayramoğlu et al. (2017) the ANFIS approach is one of the intelligence strategies that may generate extremely

good outcomes for prediction issues. The closing prices of the Bitcoin cryptocurrency are forecasted using economic (i.e., S&P 500 index, Dow Jones index, gold price, crude oil price and EUR/USD, CNY/USD, and JPY/USD exchange rates) and technical variables (i.e., hash rate, mining difficulty, miner's revenue, number of transactions, average block size, Bitcoins in circulation, cost per transaction and the total number of unique addresses). The period covered by the data is from May 1, 2013, to February 26, 2021.

The rest of the paper is as follows: The second section critically reviews the literature. The third section explains the details of the ANFIS framework. The fourth section presents the data. The fifth section documents the empirical results. The last section concludes the paper.

## **2. LITERATURE REVIEW**

Many studies examined the determinants of Bitcoin prices by using either econometric or machine learning methods. In the literature section, first, the studies that focus on the determinants of Bitcoin prices will be explained, and second, the studies that used machine learning models to predict Bitcoin prices will be summarized.

To figure out the potential drivers of Bitcoin prices, Kristoufek (2015) applied wavelet analysis. The first finding indicates that the fundamental factors (i.e., usage in trade, money supply, and price level) are observed to influence the Bitcoin prices in the long term. The second finding shows that the technical indicators (i.e., difficulty and hash rate) are positively correlated with the prices. The last finding demonstrates that investors' interest is also a main driver of the Bitcoin prices. Furthermore, Ciaian et al. (2016) used the VAR model to investigate the price drivers of Bitcoin. As a consequence, they found that supply and demand market factors, as well as investor speculative behavior, have a considerable influence on Bitcoin prices. The findings, however, suggest that macro-financial developments have no long-term impact on Bitcoin prices. Moreover, Georgoula et al. (2015) examined the effects of fundamental economic factors, technological factors, and Twitter sentiment on Bitcoin prices. The results show that in the short term while the Twitter sentiment ratio, Wikipedia search queries, and the hash rate are positively related to the Bitcoin prices, the USD/Euro exchange rate is inversely related. To detect the long-term relationship VECM approach is used, and the number of Bitcoins in circulation is found to be positively related, whereas the S&P 500 index is found to be inversely related to Bitcoin prices. Malik (2020) also used the VECM approach to investigate the determinants of Bitcoin prices in India. The findings

---

demonstrate that, while Bitcoin supply, gold prices, money supply, and Bitcoin trade volume are significant predictors of Bitcoin prices, Google trends and inflation have no impact.

Guizani & Nafti (2019), Li & Wang (2017) and Sovbetov (2018) used the ARDL model to examine the determinants of Bitcoin prices. Li & Wang (2017) investigated both technical (i.e., mining difficulty and public recognition) and economic (i.e., USD money supply, US GDP, US federal fund interest rates, US inflation rates, Bitcoin supply, transaction value and transaction volume, trading volume, and volatility) factors. They found that economic variables have a short-term impact on Bitcoin prices. However, particularly after Mt. Gox closed, economic variables become more effective, and the technical factors become less effective in the long term. Furthermore, while mining technology has a substantial impact on Bitcoin pricing, the importance of mining difficulty has been reduced. The number of addresses, investor attractiveness, and mining difficulty, on the other hand, are determined to be major predictors of Bitcoin pricing by Guizani & Nafti (2019). However, transaction volume, stock exchange, EUR/USD exchange rate, and macroeconomic and financial events have no influence. In addition to Bitcoin, Sovbetov (2018) also examined the determinants of Ethereum, Dash, Litecoin, and Monero. Both in the short- and long-term cryptocurrency market-related factors (i.e., market beta, trading volume, and volatility) are the significant determinants for all analyzed cryptocurrencies, but the attractiveness is significant only in the long-term. On the other hand, the impact of the S&P 500 index on Bitcoin, Ethereum, and Litecoin is weak and positive in the long term, while in the short term the impact becomes negative and weaker.

Moreover, Panagiotidis et al. (2018) examined the significance of twenty-one probable Bitcoin return drivers with a LASSO approach. The most significant variables observed to determine Bitcoin returns are Google search intensity, gold returns, and policy uncertainty. Poyser (2019) used the Bayesian structural time series (BSTS) methodology to investigate the relationship between internal and external variables and Bitcoin prices. According to the findings, gold prices and the CNY/USD exchange rate are adversely related to Bitcoin prices, whereas the stock market index and the USD/Euro exchange rate are positively related to Bitcoin prices.

Furthermore, Adjei (2019) applied the GARCH-M approach to analyze the association between Bitcoin mining technology factors and Bitcoin returns. According to the findings, mining difficulty and block size have an inverse relationship with Bitcoin returns, and these technical variables are also a predictor of future returns. Chen et al. (2021) examined the

determinants by implementing the GARCH model and found that while the exchange rates, the DAX and the Nikkei 225 are positively related to the Bitcoin prices, Fed funds rate, the FTSE 100, and the USD index are negatively related. Particularly, the significance levels of the Fed funds rate, the Euro/GBP rate, the USD/GBP rate, and the West Texas Intermediate price are higher compared to the other variables. They also suggested that the machine learning approaches are more suitable to predict the Bitcoin prices after implementing decision tree and support vector machine (SVM) methods.

Since cryptocurrencies have a nonlinear structure, many studies preferred to use various machine learning models to forecast Bitcoin prices. In general, researchers compared the efficacy of several machine learning techniques and other models in forecasting cryptocurrency values. For instance, Ji et al. (2019), Lahmiri & Bekiros (2019) and Mudassir et al. (2020) evaluated multiple models and concluded that the Long Short-Term Memory (LSTM) model performs better in forecasting cryptocurrency prices. Pintelas et al. (2020), on the other hand, contrasted LSTM to Bidirectional Long Short-Term Memory (BLSTM) and Convolutional Neural Networks (CNN) and concluded that none of the models are efficient. Furthermore, Altan et al. (2019) and Li & Dai (2020) employed hybrid models based on LSTM and empirical wavelet transform (EWT) approaches, as well as LSTM and convolutional neural networks (CNN). Both studies reported that a hybrid model is more successful than a single model for anticipating values. In addition, Lamothe-Fernández et al. (2020) argued that the deep recurrent convolutional neural network (DRCNN) model performed well in predicting the prices of Bitcoin.

Furthermore, McNally et al. (2018) employed Recurrent Neural Network (RNN) and LSTM algorithms to forecast Bitcoin values, and they discovered that these methods outperformed the traditional time series model (i.e., ARIMA). Struga & Qirici (2018) also employed the LSTM version of RNN and found that deep neural networks are successful at prediction. According to Jaquart et al. (2021) RNN and gradient boosting classifiers outperformed other machine learning models. However, Albariqi & Winarko (2020) compared RNN to the Multilayer Perceptron (MLP) model and discovered that MLP outperforms RNN. Moreover, Aggarwal et al. (2020), Akyildirim et al. (2021), Karasu et al. (2018) and Poongodi et al. (2020) used a Support Vector Machine (SVM) learning technique and found that the SVM model performs better. On the other hand, Liu et al. (2021) compared the Stacked Denoising Autoencoders (SDAE) method to Back Propagation Neural Network (BPNN) and SVM, and SDAE is reported to perform better than BPNN and SVM.

---

Another popular machine learning technique is the Artificial Neural Networks (ANN) model. ANN is employed by Nakano et al. (2018) to evaluate Bitcoin trading performance, and they discovered that this method improves Bitcoin's performance, especially during periods of negative trends. ANN also is proven to be an effective model in predicting future Bitcoin values by Yavuz et al. (2020). To anticipate Bitcoin price volatility, Kristjanpoller & Minutolo (2018) constructed a hybrid model based on ANN and Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity (GARCH). Similarly, Jay et al. (2020) proposed a stochastic neural network model for Bitcoin, Ethereum, and Litecoin price prediction, which has been proven to be highly efficient in predicting. On the other hand, Atsalakis et al. (2019) proposed PATSOS, a neuro-fuzzy paradigm for forecasting Bitcoin prices, and after comparing the PATSOS model to an ANN and a hybrid ANFIS model, the suggested model is found to be more successful. Sin & Wang (2017) employed a Genetic based Selective Neural Network Ensemble (GASEN) ANN ensemble technique, which was found to perform effectively.

One of the other techniques that are used by the researchers is the Bayesian neural networks (BNN) model. BNN works well in forecasting Bitcoin values, according to Jang & Lee (2017). Furthermore, Dutta et al. (2020) implemented the gated recurring unit (GRU) model, which outperformed other popular models. Loh & Ismail (2020) also examined three neural networks: the Feedforward Neural Network (FNN), the Nonlinear Autoregressive with Exogenous Input (NARX) Neural Network, and the Nonlinear Autoregressive (NAR) Neural Network. The results showed that NARX outperformed FNN and NAR, indicating that it is more appropriate to predict Bitcoin values. In another study, Loh et al. (2020) examined two backpropagation algorithms: the Levenberg-Marquardt (LM) method and the Scaled Conjugate Gradient (SCG) method utilizing FNN. It is found that, in forecasting Bitcoin values, LM outperforms SCG when utilizing FNN.

Different from previous studies, Chen et al. (2021) conducted one of these studies to investigate the accuracy of economic and technological determinant prediction capabilities. First, they employed Artificial Neural Networks (ANN) and random forest (RF) techniques to determine how various economic and technological variables impact Bitcoin values over time and found that they are effective determinants. Second, they employed the Long Short-Term Memory (LSTM) methodology and confirm that economic and technological variables may accurately anticipate the Bitcoin values.

In sum, multiple econometric models show that several economic (i.e., gold price, crude oil price, and exchange rates) and technical factors (i.e., hash rate, and mining difficulty) are

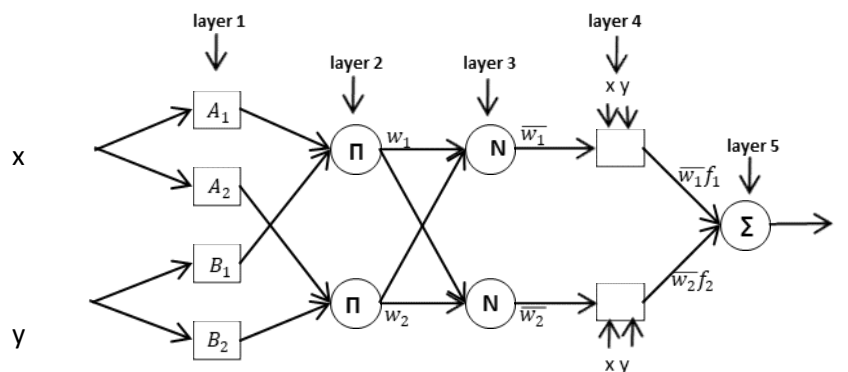
effective in determining Bitcoin values. However, because of the nonlinear dynamics of Bitcoin prices, econometric models are sometimes insufficient to forecast them, and many other researchers have used machine learning methods instead. However, it is observed that there is limited research in the literature that determines the most efficient economic and technical variables for predicting Bitcoin values by using machine learning models. As a result, our research aims to anticipate future Bitcoin values utilizing several economic and technical variables and the neural networks approach (ANFIS).

### 3. ADAPTIVE NEURO-FUZZY INFERENCE SYSTEM (ANFIS) METHOD

The Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System (ANFIS) model which is proposed by Jang (1993) is one of the neural fuzzy approaches that combine the learning ability of neural networks and fuzzy logic models' ability to ensure decision making like humans and providing expert knowledge. ANFIS method is known as one of the intelligence techniques that can produce very successful results for prediction problems (Bayramoğlu et al., 2017).

ANFIS model is based on the determination of the appropriate fuzzy rule set using a specific input-output data set and the systematic adjustment of system parameters through an adaptive network structure. In the figure below, a first order Sugeno-type ANFIS structure that has two inputs are pointed out.

**Figure 1.** ANFIS Structure



**Source:** Jang, 1993.

The ANFIS model has five layers of architecture. All layers are indicated below in detail (Urfalıoğlu & Tanrıverdi, 2018; Yücel & Güneri, 2010).

**Layer 1:** It is the fuzzification layer. The outputs of this layer are fuzzy membership degrees of inputs. The membership function gives the degree of how much  $x$  meets  $A$ .



$$o_i^1 = \mu_{A_i}(x) \tag{1}$$

**Layer 2:** It is the rule layer. In this layer, each circle-shaped node ( $\Pi$ ) multiplies the incoming signals and subtracts the value. Each node output shows the firing strength of each rule.

$$o_i^2 = w_i = \mu_{A_i}(x) \times \mu_{B_i}(x), \quad i = 1,2 \tag{2}$$

**Layer 3:** It is the normalization ( $N$ ) layer. The outputs of this layer are qualified as normalized firing strength.

$$o_i^3 = \bar{w}_i = \frac{w_i}{w_1 + w_2}, \quad i = 1,2 \tag{3}$$

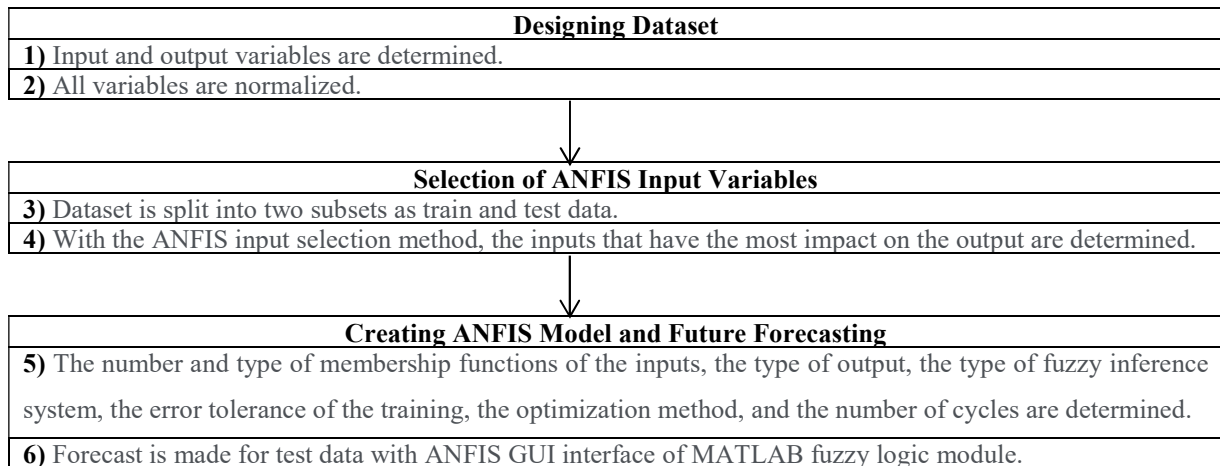
**Layer 4:** It is the defuzzification layer. While  $\bar{w}_i$  is an output of the Layer 3,  $\{p_i, q_i, r_i\}$  are qualified as parameters.

$$o_i^4 = \bar{w}_i f_i = \bar{w}_i (p_i x + q_i y + r_i), \quad i = 1,2 \tag{4}$$

**Layer 5:** It is the summation layer. The single node in this layer ( $\Sigma$ ) calculates an output by summing all incoming signals.

$$o_i^5 = \sum_i \bar{w}_i f_i = \frac{\sum_i w_i f_i}{\sum_i w_i}, \quad i = 1,2 \tag{5}$$

**Figure 2.** Phases of Forecasting with ANFIS Method



#### 4. DATA DESCRIPTIONS

In this paper, economic and technical variables are utilized for forecasting the Bitcoin cryptocurrency’s closing prices. Economic variables are stated as S&P 500 index, Dow Jones index, gold price, crude oil price and EUR/USD, CNY/USD, and JPY/USD exchange rates. Bitcoins’ technical variables are also addressed as hash rate, mining difficulty, miner’s revenue, number of transactions, average block size, Bitcoins in circulation, cost per

transaction, and the total number of unique addresses. It is important to note that all of the variables which are discussed are highly preferred and accepted variables in the field literature (i.e., Bitcoin price forecasting). In the next lines, the variables' definitions will be discussed briefly. Besides, in the table below (Table 1) all obtained variables, their resources, and references will be summed up.

Economic variables can be represented, respectively. *The Standard and Poor's 500 index (S&P 500 index)* consists of the stocks of the 500 highest value companies operating in the United States (US). *Dow Jones index* is a well-known stock market index that tracks the stock market performance of 30 major US companies. *Gold* and *crude oil prices* obviously demonstrate the price of these instruments. Finally, *EUR/USD*, *CNY/USD*, and *JPY/USD* concepts indicate the exchange rates between major fiat currencies as Euro/USD, Chinese Yuan/USD, and Japanese Yen/USD.

Bitcoins' technical variables can be described, respectively. *Hash rate* implies the estimated number of Tera hashes per second by all miners on the Bitcoin network. *Mining difficulty* indicates the difficulty of mining blockchain blocks. *Miner's revenue* concept indicates the total value of coin-base block rewards and transaction fees paid to miners. The *number of transactions* refers to the total number of confirmed transactions per day. *Average block size* points out to the size of the data in the blockchain which is verified by all participants. *Bitcoins in circulation* notion indicates the total amount of mined Bitcoins in circulation. *Cost per transaction* implies miners' income that is divided by the number of transactions. Lastly, the *Total number of unique addresses* refers to the total number of unique Bitcoin addresses used in a day.

**Table 1.** Variables, Data Resources and References

Output	Resources	Utilized references that are used to forecast Bitcoin prices
Bitcoin Prices	<a href="https://tr.investing.com">https://tr.investing.com</a>	-
<b>Inputs</b>		
<b>Economical Variables</b>		
S&P 500 index	<a href="https://tr.investing.com">https://tr.investing.com</a>	(Chen et al., 2021; Dutta et al., 2020; Jang & Lee, 2017; Jaquart et al., 2021; Li & Dai, 2020; Liu et al., 2020; Mallqui & Fernandes, 2019; Struga & Qirici, 2018)
Dow Jones index	<a href="https://tr.investing.com">https://tr.investing.com</a>	(Jang & Lee, 2017; Lamothe-Fernández et al., 2020; Liu et al., 2020; Struga & Qirici, 2018)
Gold price	<a href="https://tr.investing.com">https://tr.investing.com</a>	(Chen et al., 2021; Dutta et al., 2020; Jang & Lee, 2017; Jaquart et al., 2021; Lamothe-Fernández et al., 2020; Li & Dai, 2020; Mallqui & Fernandes, 2019)
Crude oil price	<a href="https://tr.investing.com">https://tr.investing.com</a>	(Chen et al., 2021; Jang & Lee, 2017; Jaquart et al., 2021; Li & Dai, 2020; Mallqui & Fernandes, 2019)

EUR/USD	<a href="https://tr.investing.com">https://tr.investing.com</a>	(Chen et al., 2021; Jaquart et al., 2021; Lamothe-Fernández et al., 2020; Liu et al., 2020)
CNY/USD	<a href="https://tr.investing.com">https://tr.investing.com</a>	(Chen et al., 2021; Jang & Lee, 2017; Jaquart et al., 2021)
JPY/USD	<a href="https://tr.investing.com">https://tr.investing.com</a>	(Chen et al., 2021; Jang & Lee, 2017; Jaquart et al., 2021; Liu et al., 2020)
<b>Technical Variables</b>		
Hash rate	<a href="https://www.quandl.com">https://www.quandl.com</a>	(Albariqi & Winarko, 2020; Chen et al., 2021; Dutta et al., 2020; Jang & Lee, 2017; Lamothe-Fernández et al., 2020; Liu et al., 2020; Loh & Ismail, 2020; Loh et al., 2020; Mallqui & Fernandes, 2019; Mudassir et al., 2020; Sin & Wang, 2017; Yavuz et al., 2020)
Mining difficulty	<a href="https://www.quandl.com">https://www.quandl.com</a>	(Albariqi & Winarko, 2020; Chen et al., 2021; Jang & Lee, 2017; Lamothe-Fernández et al., 2020; Li & Wang, 2017; Liu et al., 2020; Mudassir et al., 2020; Sin & Wang, 2017; Yavuz et al., 2020)
Miner's revenue	<a href="https://www.quandl.com">https://www.quandl.com</a>	(Albariqi & Winarko, 2020; Dutta et al., 2020; Jang & Lee, 2017; Lamothe-Fernández et al., 2020; Liu et al., 2020; Loh & Ismail, 2020; Loh et al., 2020; Sin & Wang, 2017; Struga & Qirici, 2018; Yavuz et al., 2020)
Number of Transactions	<a href="https://www.quandl.com">https://www.quandl.com</a>	(Albariqi & Winarko, 2020; Chen et al., 2021; Dutta et al., 2020; Jang & Lee, 2017; Jaquart et al., 2021; Loh & Ismail, 2020; Loh et al., 2020; Mallqui & Fernandes, 2019; Mudassir et al., 2020; Sin & Wang, 2017; Struga & Qirici, 2018; Yavuz et al., 2020)
Average block size	<a href="https://www.quandl.com">https://www.quandl.com</a>	(Albariqi & Winarko, 2020; Chen et al., 2021; Jang & Lee, 2017; Lamothe-Fernández et al., 2020; Loh & Ismail, 2020; Loh et al., 2020; Mudassir et al., 2020; Sin & Wang, 2017; Struga & Qirici, 2018)
Bitcoins in circulation	<a href="https://www.quandl.com">https://www.quandl.com</a>	(Albariqi & Winarko, 2020; Dutta et al., 2020; Lamothe-Fernández et al., 2020; Li & Wang, 2017; Sin & Wang, 2017; Yavuz et al., 2020)
Cost per transaction	<a href="https://www.quandl.com">https://www.quandl.com</a>	(Albariqi & Winarko, 2020; Jang & Lee, 2017; Lamothe-Fernández et al., 2020; Loh & Ismail, 2020; Loh et al., 2020; Mallqui & Fernandes, 2019; Sin & Wang, 2017)
Total number of unique addresses	<a href="https://www.quandl.com">https://www.quandl.com</a>	(Albariqi & Winarko, 2020; Jang & Lee, 2017; Lamothe-Fernández et al., 2020; Liu et al., 2020; Mudassir et al., 2020; Sin & Wang, 2017; Struga & Qirici, 2018)

All input variables and an output variable stated in Table 1 are gathered for 01.05.2013 - 26.02.2021 periods from determined resources. Hence, the total number of considered data is stated as 1969. After that, all datasets are normalized for eliminating unit differences of variables. The normalization procedure is executed with the help of the formula below:

$$x' = \frac{x_i - x_{min}}{x_{max} - x_{min}}, \quad x' \text{ is the normalized value of } x_i \quad (6)$$

Afterward, the dataset is divided into two subsets for training and testing. In plenty of studies, datasets usually split like 50:50, 60:40, 70:30, 80:20, or 90:10 based on convenience. Since there are many observations in the dataset, %90 training sample is seemed sufficient and 90:10 ratios are chosen. Hence, 90% of the dataset (1774) for training and 10% of the dataset (195) for testing are allocated. It should also be emphasized that the test dataset is from a

future period that is not known at the current moment. Therefore, it creates a robust test for understanding the forecasting capability of the ANFIS model.

## 5. FINDINGS

In this study, Bitcoin cryptocurrency's closing prices are forecasted with ANFIS GUI which is a function of Fuzzy Logic Toolbox in the MATLAB R2015a program. Since the ANFIS model outperforms with less input is a well-known fact (Jang, 1993), the number of inputs utilized is aimed to limit up to four (4) inputs at the highest. By using the “*exhsrch*” command, the most influential inputs can be selected easily in MATLAB Program. In line with program recommendations, two (2) economical (*crude oil price* and *S&P500 index*) and two (2) technical variables (*hash rate* and *miners' revenue*) were considered as the most influential variables on output. After this stage, considering new recommended input and output variables, the dataset was arranged once again. In line with the newly generated dataset, samples of training and testing datasets are demonstrated in Table 2 and Table 3, respectively.

**Table 2.** Training Data Sample (Last 10)

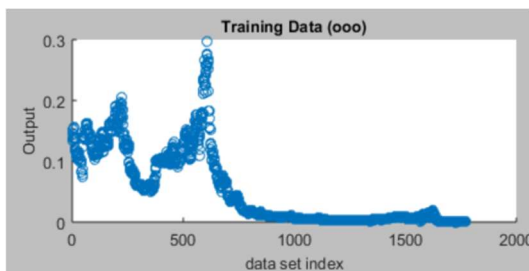
Crude Oil Price	S&P500 Index	Hash Rate	Miners' Revenue	Bitcoin Price
0.4526	0.4940	0.5041	0.1082	0.1457
0.4400	0.4897	0.4597	0.0992	0.1530
0.4247	0.4773	0.4799	0.0939	0.1454
0.4280	0.4965	0.5888	0.1080	0.1378
0.4169	0.5195	0.6332	0.2109	0.1341
0.4210	0.5193	0.5525	0.2247	0.1534
0.4129	0.5007	0.5928	0.2244	0.1562
0.4159	0.4882	0.6211	0.2540	0.1431
0.4197	0.4959	0.6362	0.2249	0.1407
0.3916	0.4860	0.6314	0.2201	0.1387

**Table 3.** Testing Data Sample (Last 10)

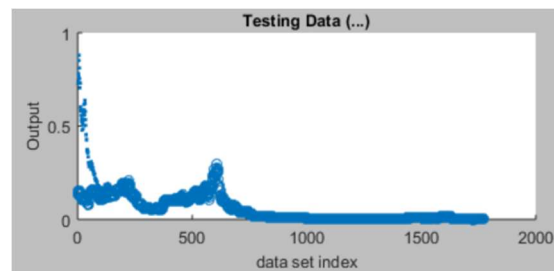
Crude Oil Price	S&P500 Index	Hash Rate	Miners' Revenue	Bitcoin Price
0.6691	0.8567	0.7562	0.5895	0.7291
0.6828	0.8637	0.8486	0.7197	0.7383
0.6807	0.9005	0.8650	0.7442	0.7819
0.6702	0.8836	0.6909	0.6032	0.7695
0.6690	0.8817	0.7235	0.6585	0.8514
0.6538	0.8933	0.8220	0.7379	0.8797
0.6625	0.8961	0.7353	0.6682	0.8116
0.6471	0.8970	0.6924	0.5893	0.7550
0.6500	0.8945	0.7675	0.6150	0.7053
0.6479	0.8950	0.7675	0.6426	0.7317

All data were loaded to the working space. The graphics below were produced in Figure 3 and Figure 4 relatedly with that.

**Figure 3.** All Training Data Display



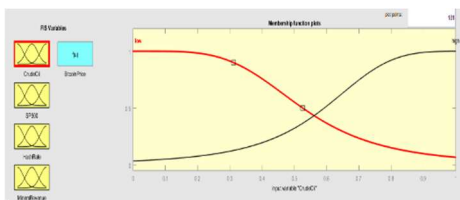
**Figure 4.** All Testing Data Display



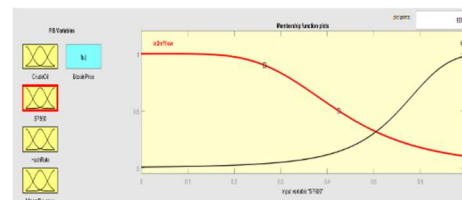
The "Grid Partition" method was chosen to create the fuzzy inference system in the training data set. After that, to obtain optimal epoch number, 5-10-20-30-40 iterations were tried, respectively. 20 iterations were accepted because the results did not change substantially. Hence, "optimization method" and "epoch number" were determined as "hybrid" and "20" respectively. Additively, the optimum number and type of both input and output membership functions' were needed to be determined. So, the features that gave the least error were preferred for our model. In this study, it was found that the "4" membership function for each input, the "Generalized bell-shaped membership function (gbellMF)" membership function input type, and the "linear" output membership type were found to be the most suitable solution.

2 membership functions are defined for 4 input variables. In order to express ANFIS rule bases verbally, the first membership function was named as "low" and the second membership function as "high". This classification process shows which value belongs to which function at which rate. After the training, the graphs of the membership functions of input variables are given in Figure 5, Figure 6, Figure 7, and Figure 8. After the training process, it is seen that membership functions try to adapt to the system in places where the error rate is high.

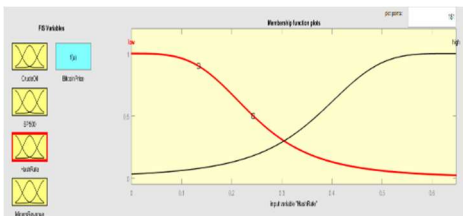
**Figure 5.** Membership Degrees Belonging to the "Crude Oil Price" Variable



**Figure 6.** Membership Degrees Belonging to the "S&P500 Index" Variable



**Figure 7.** Membership Degrees Belonging to the "Hash Rate" Variable



**Figure 8.** Membership Degrees Belonging to the "Miners' Revenue" Variable

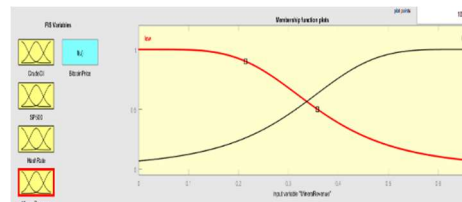
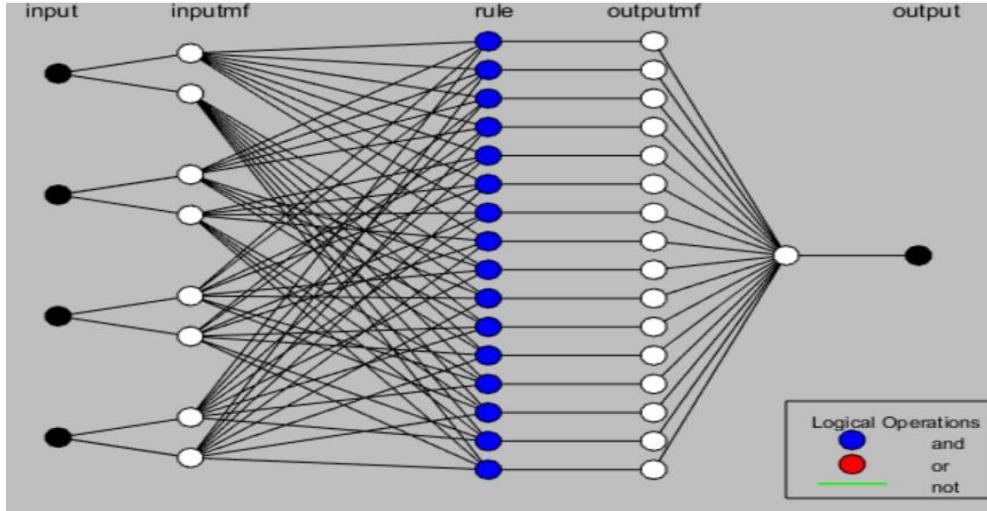


Figure 9 shows the ANFIS structure of the Bitcoin price prediction model. While black nodes imply input variables, first white nodes indicate input membership functions, and the

following blue nodes demonstrate ANFIS rules. Related rules produce outputs' membership functions (second white nodes) and all these lead to forecast output variables.

**Figure 9.** ANFIS Model Structure

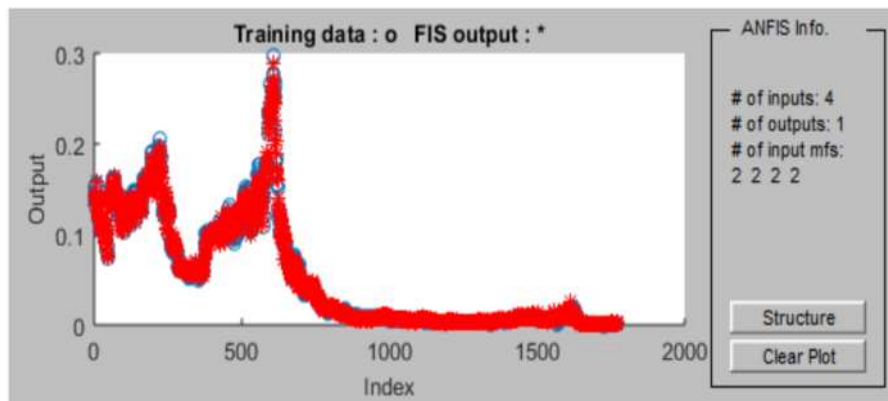


In Figure 9, the ANFIS model structure can be detected. As easily seen on the graphic, a total (24=16) rules were produced by 4 inputs via 2 membership functions. In other words, the fuzzy network model determined 16 rules that would best realize learning and they produced a single output value. This model is saved as final the ANFIS model.

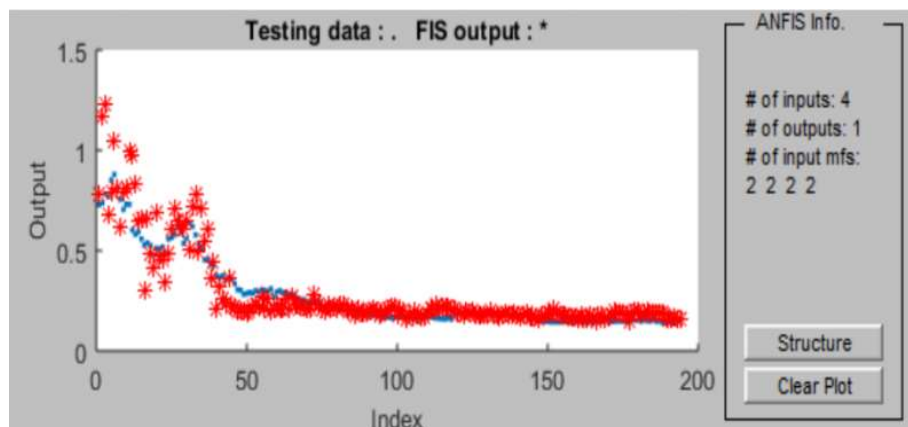
In this stage, the input-output values in the training data set were introduced to the ANFIS model. ANFIS model is expected to create an ANFIS output by learning the structure of the relationships between inputs and outputs. The ANFIS model is expected to have little error at the end of the training. The error rate is calculated with the help of the formula (7) below:

$$\text{Root Mean Square Error (RMSE)} = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^N e_t^2}{N}} \quad (7)$$

RMSE measure intends to determine differences between forecasts provided by the ANFIS model and actual outcomes. Figure 10 below shows the graph of the relationship between “Real Data” and “ANFIS training model output”.

**Figure 10.** Relationship Between “Real Data” and “ANFIS Training Model Output”

The training error value is found at 0,0053732 (Root Mean Square Error-RMSE value). The overlap of the values in the training data set and the predicted values of the ANFIS model can be clearly seen in Figure 10. While the "blue circles" show the actual values of the training data, the "red stars" represent the predicted values of the ANFIS model. The superposition of the two symbols shows how effectively the model learned.

**Figure 11.** Relationship Between “Real Data” and “ANFIS Testing Model Output”

After obtaining the forecasts for the training model, the forecasting process is realized for the ANFIS test dataset. In this section, forecasts are made for the data that have not been shown to the ANFIS model before. Hence, the ANFIS model is being expected to make an accurate forecast for future values that are not known at the current moment. In Figure 11, "blue circles" show the actual values of the testing data and the "red stars" represent the forecasted values of the ANFIS model. According to the graph, the values of training data and ANFIS predicted values are seemed quite close to each other. Moreover, the testing error rate is found at 0,083966 (Root Mean Square Error-RMSE value). In other words, the values of the testing data are estimated with very little error (with %8 error rate). The superposition of the two symbols indicates the robustness and effectiveness of the forecasting model. So it can be

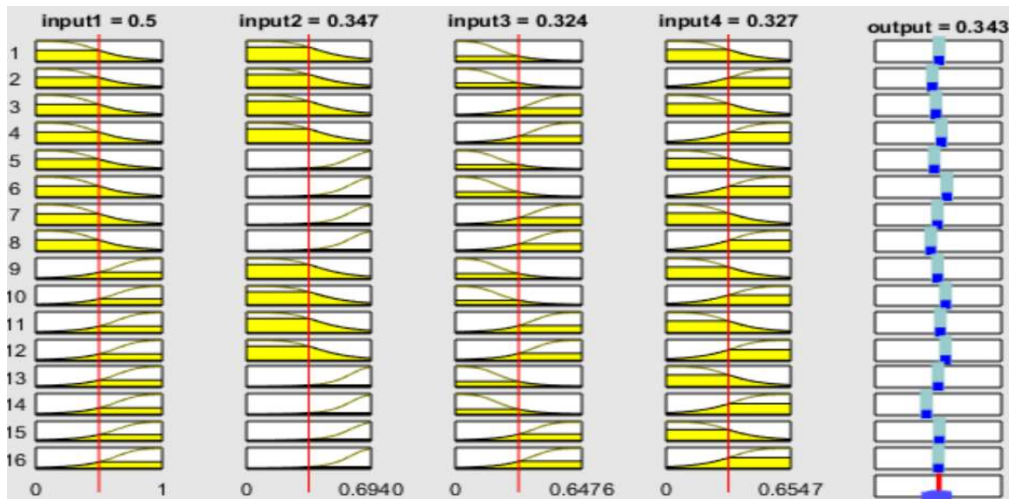
concluded that the forecasting model belongs to this study makes very accurate forecasts for the future. ANFIS parameters can be summed up in Table 4 below:

**Table 4.** Parameter Configuration ANFIS

Specifications	ANFIS
Inference mechanism type	Sugeno
Number of inputs	4
1st input	crude oil price price
2nd input	S&P500 index
3rd input	hash rate
4rd input	miners' revenue
Outputs	1
Output	Bitcoin Price
And method	prod
Or method	probor
Imp. Method	prod
Agg. Method	sum
Defuzz. Method	wtaver
Number of Rules	16
Type of MFs	gbellMF
The number for training data	1774
The number for evaluation data	195

The rules generated by ANFIS are shown in Figure 11. There are the numbers of the rules on the left side of the figure. In the first four columns, input variables are stated and on the last column, the output value that the ANFIS system served is demonstrated. For example, according to one of the results of Figure 12, when the crude oil price is 0,500, S&P500 index is 0,347, hash rate is 0,324, and miners' revenue is 0,327; Bitcoin price is found 0,343. Red lines on the editor can move from left and to right. Hence, the values change accordingly. But identifying all values by this method seems like a harsh mission. In these situations, the command "evalfis" is used to display the outputs of the test data in a list. So, with the "evalfis" command all the forecasted output values can be detected easily.

**Figure 12.** Rule Base Editor





---

Normalized ANFIS forecasts for the last ten (10) test data (for 9.02.2021-26.02.2021 period) resulting from this command can be stated as follows:

**Ans**=0.7765; 1.1696; 1.2293; 0.6741; 0.7935; 1.0456; 0.8095; 0.6147; 0.7920; 0.7920

Finally, it can be expressed that with the help of selected inputs as “crude oil price”, “S&P500 index”, “hash rate” and “miners’ revenue” values, accurate future forecasting can easily occur.

## 6. CONCLUSIONS

Rapid and trustworthy financial transaction systems are in high demand as a result of technological innovations, the internet era, and Industrial 4.0. Cryptocurrencies (digital currencies) have recently gained interest in this regard. The projected market value of the cryptocurrency has surpassed the hundreds of billions of dollars level. With a market value of \$659 billion, Bitcoin is the most popular cryptocurrency today (coinmarketcap.com). Government shutdowns and policies made investors worried about the global economy during the Covid-19 outbreak, leading them to invest in the Bitcoin market (Edward, 2021).

Since cryptocurrencies have recently gained this much popularity nowadays, forecasting efforts of their pricing have newly become a charming issue for both researchers and investors. Although many studies attempted to forecast the Bitcoin future prices, there are fewer studies that are conducted with the help of neural network methods. This research aims to use one of the most well-known artificial intelligence models, ANFIS, to anticipate the future Bitcoin values from May 1, 2013, through February 26, 2021.

The fluctuation of Bitcoin prices is well recognized to be influenced by a variety of factors. We conducted a comprehensive assessment of the Bitcoin forecasting literature and discovered a variety of related factors. Afterward, we divided all variables into economic and technical categories. Economic variables were obtained as “S&P 500 index”, “Dow Jones index”, “gold price”, “crude oil price” and “EUR/USD”, “CNY/USD” and “JPY/USD” exchange rates. Bitcoins’ technical variables were indicated as “hash rate”, “mining difficulty”, “miner’s revenue”, “number of transactions”, “average block size”, “Bitcoins in circulation”, “cost per transaction” and “total number of unique addresses”.

Computational intelligence models generally outperform with fewer input variables. Therefore, we needed to keep inputs to a minimum level. With the help of the ANFIS model, we reduced the input number. Finally, input variables are determined as “crude oil price”, “S&P500 index”, “hash rate” and “miners' revenue”. After this stage, we divided the data into

two parts as training and testing. We provided our input and output values to the ANFIS model during the training phase and allowed it to understand the design between them. Ultimately, the ANFIS model had a very low error rate (0.005), indicating that it had learned the relationship extremely effectively. As a result, the ANFIS model appeared to be capable of making future predictions. Then, we moved on to the training phase, where we discovered that the ANFIS model produced forecasts that were extremely close to the actual future data. In other words, while forecasting, the ANFIS model produced a remarkably low error rate (0,084). Consequently, the ANFIS model produced accurate and consistent forecasting results that were in line with the actual data.

In this context, when researchers enter their expected “crude oil price”, “S&P500 index”, “hash rate” and “miners' revenue” values into the ANFIS model, they may acquire consistent forecast values with reality. All these findings clearly indicate the success of the ANFIS forecasting model. Therefore, investors who want to gain some revenue by forecasting future Bitcoin prices are suggested to use the ANFIS model as a forecasting tool. In future studies, other neural fuzzy forecasting models might be added to the analysis to compare ANFIS forecasting results.

## REFERENCES

- Adjei, F. (2019). Determinants of bitcoin expected returns. *Journal of finance and economics*, 7(1), 42-47.
- Aggarwal, D., Chandrasekaran, S., & Annamalai, B. (2020). A complete empirical ensemble mode decomposition and support vector machine-based approach to predict bitcoin prices. *Journal of behavioral and experimental finance*, 27, 100335.
- Akyildirim, E., Goncu, A., & Sensoy, A. (2021). Prediction of cryptocurrency returns using machine learning. *Annals of operations research*, 297(1), 3-36.
- Albariqi, R., & Winarko, E. (2020, February). *Prediction of bitcoin price change using neural networks* [Conference presentation]. International Conference on Smart Technology and Applications (ICoSTA), 1-4.
- Altan, A., Karasu, S., & Bekiros, S. (2019). Digital currency forecasting with chaotic meta-heuristic bio-inspired signal processing techniques. *Chaos, solitons & fractals*, 126, 325-336.
- Atsalakis, G. S., Atsalakis, I. G., Pasiouras, F., & Zopounidis, C. (2019). Bitcoin price forecasting with neuro-fuzzy techniques. *European journal of operational research*, 276(2), 770–780.
- Bayramoğlu, T., Pabuççu, H., & Çelebi Boz, F. (2017). Türkiye için anfis modeli ile birincil enerji talep tahmini. *Ege akademik bakış*, 17(3), 431–446.

- 
- Chen, T. H., Chen, M. Y., & Du, G. T. (2021). The determinants of bitcoin's price: Utilization of GARCH and machine learning approaches. *Computational Economics*, 57(1), 267-280.
- Chen, W., Xu, H., Jia, L., & Gao, Y. (2021). Machine learning model for bitcoin exchange rate prediction using economic and technology determinants. *International journal of forecasting*, 37(1), 28–43. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2020.02.008>
- Ciaian, P., Rajcaniova, M., & Kancs, D. A. (2016). The economics of bitcoin price formation. *Applied economics*, 48(19), 1799-1815.
- Dutta, A., Kumar, S., & Basu, M. (2020). A gated recurrent unit approach to bitcoin price prediction. *Journal of risk and financial management*, 13(2), 1–16. <https://doi.org/10.3390/jrfm13020023>.
- Edwards, J. (2021). Bitcoin's Price History. In *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/articles/forex/121815/bitcoins-price-history.asp> (Retrieved 12.06.2021).
- Fortune Business Insight (2020), <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/cryptocurrency-market-100149> (Retrieved 31.05.2021).
- Georgoula, I., Pournarakis, D., Bilanakos, C., Sotiropoulos, D., & Giaglis, G. M., Using Time-Series and Sentiment Analysis to Detect the Determinants of Bitcoin Prices (May 17, 2015). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2607167> (Retrieved 19.05.2021)
- Guizani, S., & Nafti, I. K. (2019). The determinants of bitcoin price volatility: an investigation with ardl model. *Procedia computer science*, 164, 233-238.
- Jang, J. R. (1993). Anfis : adaptive-network-based fuzzy inference system. *Ieee transactions on systems, man, and cybernetics*, 23(3), 665–685.
- Jang, H., & Lee, J. (2017). An empirical study on modeling and prediction of bitcoin prices with bayesian neural networks based on blockchain information. *Ieee access*, 6, 5427–5437. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2017.2779181>
- Jaquart, P., Dann, D., & Weinhardt, C. (2021). Short-term bitcoin market prediction via machine learning. *The journal of finance and data science*, 7, 45-66. <https://doi.org/10.1016/j.jfds.2021.03.001>
- Jay, P., Kalariya, V., Parmar, P., Tanwar, S., Kumar, N., & Alazab, M. (2020). Stochastic neural networks for cryptocurrency price prediction. *Ieee access*, 8, 82804-82818.
- Ji, S., Kim, J., & Im, H. (2019). A comparative study of bitcoin price prediction using deep learning. *Mathematics*, 7(10), 898.
- Karasu, S., Altan, A., Saraç, Z., & Hacıoğlu, R. (2018). *Prediction of Bitcoin prices with machine learning methods using time series data* [Conference Presentation]. 26th signal processing and communications applications conference (SIU), 1-4.
- Kristjanpoller, W., & Minutolo, M. C. (2018). A hybrid volatility forecasting framework

- integrating garch, artificial neural network, technical analysis and principal components analysis. *Expert systems with applications*, 109, 1-11.
- Kristoufek, L. (2013). Bitcoin meets google trends and wikipedia: quantifying the relationship between phenomena of the internet era. *Scientific reports*, 3(1), 1-7.
- Kristoufek, L. (2015). What are the main drivers of the Bitcoin price? Evidence from wavelet coherence analysis. *PloS one*, 10(4), e0123923.
- Lahmiri, S., & Bekiros, S. (2019). Cryptocurrency forecasting with deep learning chaotic neural networks. *Chaos, solitons & fractals*, 118, 35-40.
- Lamothe-Fernández, P., Alaminos, D., Lamothe-López, P., & Fernández-Gámez, M. A. (2020). Deep learning methods for modeling bitcoin price prosper. *Mathematics*, 8(8), 1–13. <https://doi.org/10.3390/MATH8081245>
- Li, X., & Wang, C. A. (2017). The technology and economic determinants of cryptocurrency exchange rates: the case of bitcoin. *Decision support systems*, 95, 49–60. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2016.12.001>
- Li, Y., & Dai, W. (2020). Bitcoin price forecasting method based on cnn-lstm hybrid neural network model. *The journal of engineering*, 2020(13), 344–347. <https://doi.org/10.1049/joe.2019.1203>
- Liu, M., Li, G., Li, J., Zhu, X., & Yao, Y. (2021). Forecasting the price of bitcoin using deep learning. *Finance research letters*, 40, 101755.
- Loh, E. C., & Ismail, S. (2020). Emerging trend of transaction and investment: bitcoin price prediction using machine learning. *International journal of advanced trends in computer science and engineering*, 9(1.4), 100–104. <https://doi.org/10.30534/ijatcse/2020/1591.42020>
- Loh, E. C., Ismail, S., Khamis, A., & Mustapha, A. (2020). Comparison of feedforward neural network with different training algorithms for bitcoin price forecasting. *Asm science journal*, 13, 1–7. [https://doi.org/10.32802/asmscj.2020.sm26\(1.5\)](https://doi.org/10.32802/asmscj.2020.sm26(1.5))
- McNally, S., Roche, J., & Caton, S. (2018). *Predicting the price of bitcoin using machine learning* [Conference Presentation]. 26th euromicro international conference on parallel, distributed and network-based processing (PDP), 339-343.
- Malik, S. (2020). Drivers of bitcoin prices: an empirical analysis of india. *Journal of critical reviews*, 7(14), 1252-1258.
- Mallqui, D. C. A., & Fernandes, R. A. S. (2019). Predicting the direction, maximum, minimum and closing prices of daily bitcoin exchange rate using machine learning techniques. *Applied soft computing journal*, 75, 596–606. <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2018.11.038>
- Mudassir, M., Bennbaia, S., Unal, D., & Hammoudeh, M. (2020). Time-series forecasting of bitcoin prices using high-dimensional features: a machine learning approach. *Neural computing and applications*, 6, 1–15. <https://doi.org/10.1007/s00521-020-05129-6>

- 
- Nakamoto, S. (2009). Bitcoin: Peer-to-Peer Electronic Cash System. <https://nakamotoinstitute.org/bitcoin/>, (Retrieved 01.05.2021).
- Nakano, M., Takahashi, A., & Takahashi, S. (2018). Bitcoin technical trading with artificial neural network. *Physica a: statistical mechanics and its applications*, 510, 587-609.
- Panagiotidis, T., Stengos, T., & Vravosinos, O. (2018). Pn the determinants of bitcoin returns: a lasso approach. *Finance research letters*, 27, 235-240.
- Patel, M. M., Tanwar, S., Gupta, R., & Kumar, N. (2020). A deep learning-based cryptocurrency price prediction scheme for financial institutions. *Journal of information security and applications*, 55, 102583.
- Pintelas, E., Livieris, I. E., Stavroyiannis, S., Kotsilieris, T., & Pintelas, P. (2020). *Investigating the problem of cryptocurrency price prediction: a deep learning approach* [Conference Presentation]. IFIP International conference on artificial intelligence applications and innovations, 99-110.
- Poongodi, M., Sharma, A., Vijayakumar, V., Bhardwaj, V., Sharma, A. P., Iqbal, R., & Kumar, R. (2020). Prediction of the price of ethereum blockchain cryptocurrency in an industrial finance system. *Computers & electrical engineering*, 81, 106527.
- Poyser, O. (2019). Exploring the dynamics of bitcoin's price: a bayesian structural time series approach. *Eurasian economic review*, 9(1), 29-60.
- Sin, E., & Wang, L. (2017). *Bitcoin price prediction using ensembles of neural networks* [Conference Presentation]. 13th international conference on natural computation, fuzzy systems and knowledge discovery, 666-671.
- Shen, D., Urquhart, A., & Wang, P. (2019). Does twitter predict bitcoin?. *Economics letters*, 174, 118-122.
- Struga, K., & Qirici, O. (2018). Bitcoin price prediction with neural networks. *Ceur workshop proceedings*, 2280, 41-49.
- Sovbetov, Y. (2018). Factors influencing cryptocurrency prices: evidence from bitcoin, ethereum, dash, bitcoin, and monero. *Journal of economics and financial analysis*, 2(2), 1-27.
- Urfalıoğlu, F., & Tanrıverdi, İ. (2018). Anfis ve regresyon analizi ile enflasyon tahmini ve karşılaştırması. *Social sciences research journal*, 7(3), 120-141.
- Yavuz, U., Özen, Ü., Taş, K., & Çağlar, B. (2020). Yapay sinir ağları ile blockchain verilerine dayalı bitcoin fiyat tahmini. *Journal of information systems and management research*, 2(1), 1-9.
- Yücel, A., & Güneri, A. F. (2010). Application of adaptive neuro fuzzy inference system to supplier selection problem. *Journal of engineering and natural sciences*, 28(212), 224-234.
- [www.coinmarketcap.com](http://www.coinmarketcap.com) (Accessed: 12.06.2021)



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 316-336*

*Araştırma Makalesi / Research Article*

*Received / Alınma: 11.07.2021*

*Accepted / Kabul: 27.08.2021*

## SOSYAL HİZMET ÖĞRENCİLERİNİN İNSAN HAKLARI EĞİTİMİNE YÖNELİK TUTUMLARININ İNCELENMESİ: HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

Oktay TATLİCİOĞLU<sup>1</sup>

Nilgün KÜÇÜKKARACA<sup>2</sup>

Engin FIRAT<sup>3</sup>

### Öz

Sosyal hizmet mesleği referansları ve özü itibariyle bir insan hakları mesleğidir. Özellikle hak bilincinin ve sosyal hakların gelişmesiyle sosyal hizmetlerin tesisinde en temel paradigma hak temelli yaklaşım olmuştur. Sosyal hizmet ile insan hakları arasındaki bu ilişki itibariyle sosyal hizmet öğrencilerinin insan hakları eğitimine yönelik tutumları bu çalışmada incelenmek istenmiştir. Bu bağlamda Karaman-Kepenekçi (1999) tarafından geliştirilen İnsan Hakları Eğitime Yönelik Tutum Ölçeği (İHEYTÖ) ve araştırmacılar tarafından hazırlanmış olan sosyo-demografik bilgi formu kullanılarak Hacettepe Üniversitesi Sosyal Hizmet Bölümü öğrencisi 269 kişiden veri toplanmıştır. Araştırmada tarama modeli ve sınıf bazında tabakalı örneklem yöntemi kullanılmıştır. Veriler üzerinde yapılan analiz çalışmalarında verilerin normal dağılmadığı tespit edilmiş ve bu nedenle de veriler üzerinde non-parametrik analizler yapılmıştır. Araştırmanın bulgularına bakıldığında, çoğunlukla öğretmen adaylarıyla İHEYTÖ kullanılarak yapılan araştırmalara göre bu çalışmada sosyal hizmet bölümü öğrencilerinin ölçek puanlarının daha yüksek çıktığı, kadın öğrencilerin erkek öğrencilere göre daha yüksek puan aldığı, insan haklarıyla ilgili ders almış olma durumuna göre İHEYTÖ puanlarının anlamı bir şekilde farklılaştığı bulunmuştur. Ayrıca ilköğretim ve ortaöğretim dönemlerinde alınan insan hakları temalı derslerin kalıcı olmadığı görülmektedir. Bulgular insan hakları eğitiminin sosyal hizmetteki önemini gösterir niteliktedir.

**Anahtar Kelimeler:** İnsan Hakları, İnsan Hakları Eğitimi, Sosyal Hizmet, Sosyal Adalet, Sosyal Hizmet Öğrencileri.

**Jel Kodları:** I30, I39.

<sup>1</sup>Arş. Gör. Dr., Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Hizmet Bölümü, e-posta: o.tatlcioglu@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1652-797X.

<sup>2</sup>Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Hizmet Bölümü, e-posta: nilgunk@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4344-1258.

<sup>3</sup>Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Hizmet Bölümü, e-posta: enginfirat2@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5559-2467.

### Atıf/Citation

Tatlıcıoğlu, O., Küçükkaraca, N., & Fırat, E. (2021). Sosyal hizmet öğrencilerinin insan hakları eğitimine yönelik tutumlarının incelenmesi: Hacettepe Üniversitesi örneği. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 316-336.

## INVESTIGATION OF SOCIAL WORK STUDENTS' ATTITUDES TOWARDS HUMAN RIGHTS EDUCATION: HACETTEPE UNIVERSITY EXAMPLE

### *Abstract*

Social work is a human rights based profession in terms of its references and essence. Especially with the development of rights awareness and social rights, the most basic paradigm in the establishment of social services has been a rights-based approach. In view of this relationship between social work and human rights, social work students' attitudes towards human rights education are aimed to be examined in this study. In this context, data were collected from 269 students of Hacettepe University Social Work Department using the Attitude Scale towards Human Rights Education (ASTHRE) developed by Karaman-Kepenekçi (1999) and the socio-demographic information form prepared by the researchers. The study is based on survey method. Stratified sampling method was used in the research by making class distinction. Due to normality analysis that showed that the data were not distributed normally, non-parametric analyzes were used in the analysis. Considering the findings of the study, according to the researches conducted mostly with teacher candidates using IHEYTÖ, social work students' scale scores were higher; female students got higher scores than male students, and the IHEYTÖ scores differed somewhat according to the status of taking courses on human rights. It is also observed that the human rights-themed courses taken during primary and secondary education are not permanent. The results show the importance of human rights education in social work.

**Keywords:** Human Rights, Human Rights Education, Social Work, Social Justice, Social Work Students.

**Jel Codes:** I30, I39.

### 1. GİRİŞ

Toplumu oluşturan bireylerin şiddetsiz iletişimi öğrenmesi, birbirlerinin haklarına ve özgürlüklerine saygılı olması, kendilerini ve çevrelerini geliştirmeleri, bireylerin demokratik tutum ve davranış edinmesi ve toplumun bir bütün olarak barış içinde yaşamayı öğrenmesinde eğitimin belirleyici bir rolü vardır. Bir toplumun bireyleri arasında eşit ve demokratik bir ilişkinin sağlanmasında formel eğitimin rolü çok büyüktür. Kepenekçi'nin de belirttiği üzere, formel eğitimle çocuklara insan hakları ve demokrasinin öğretilmesi toplumsal barış açısından kelebek etkisi yaratma potansiyeli taşımaktadır. Formel eğitim hem toplumsal, kültürel ve ekonomik kalkınmanın temel faktörlerinden biridir hem de bireylerin topluma katılımını ve etkileşimini kolaylaştırarak toplumsal uyuma yardım etmektedir (Kepenekçi, 2000, s.1).

Türk eğitim sisteminde insan hakları eğitimini içeren bazı dersler Cumhuriyetin kuruluşundan bugüne, ortaöğretim ve lise programlarında yer almıştır (Altunya, 2003; akt. Ulubey, 2015). Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk dönemlerinde müfredattaki derslerde, vatandaşın devlete karşı görev ve sorumlulukları vurgulanırken, 1995 yılından sonra ise imzalanan uluslararası sözleşmelere uygun olarak insan hak ve özgürlükleri ve demokrasi vurgulanmıştır (Ulubey, 2015, s.19). Bu tarihten itibaren içinde vatandaşlık, insan hakları, demokrasi, hukuk ve adalet gibi kavramların geçtiği dersler müfredattaki yerini almıştır. Mevcut müfredata bakıldığında, ilköğretimde İnsan Hakları, Yurttaşlık ve Demokrasi ve Hukuk ve Adalet, ortaöğretimde ise

Demokrasi ve İnsan Hakları dersi aracılığıyla insan hakları eğitimi yapılmaktadır. Üniversitelerdeki müfredatta da insan haklarıyla ilgili çeşitli derslerin verildiği gözlenmektedir.

Bir yaşam biçimi olarak çoğulculuğu, farklılıklara saygıyı ve demokrasiyi amaç edilen ülkeler, bu amaca uygun olarak da eğitim sistemlerini tasarlarlar. Bu doğrultuda sadece verilen derslerde değil ders dışında da okul-öğrenci-aile arasındaki yönetim ilişkisinin demokratik bir tasarıma sahip olması gerekir. Demokrasinin kültürünün eğitim sisteminde öğretilmesi açısından insan hakları eğitimi önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle insan hakları ve özgürlükleri hakkında (kapsamı, boyutları, hayata nasıl aktarılacağı) bilgiye sahip olmayan bireylerden oluşan bir toplumda demokrasiden, toplumsal barıştan, farklılıklara saygıdan ve ifade özgürlüğünden söz etmek güçtür (Gözütok, Gülbahar ve Köse, 2007).

Demokrasi ve insan haklarına ilişkin kavramları öğrenme ve benimseme, bilinç yükseltme ve duyarlılık sağlama ancak eğitimle mümkündür (Yeşil, 2002, s. 41). Bu eğitimin okul ortamında, ailede ve toplumda kurulan ilişkilerde pekiştirilmesi sağlanmalıdır. İnsan hakları eğitiminin temel amacı, bireylerin karşılıklı saygı duygusunu geliştirmek, toplumsal barış ve adalet konusunda farkındalık yaratmak, haklarını öğrenmek ve bu hakları koruma yollarını öğretmektir (Kepenekçi, 1999a).

İnsan hakları eğitimi tanımlarına bakıldığında bireylerin kendilerinin ve diğer birey ve toplulukların haklarını öğrenmeleri, bilmeleri ve korumaları (Kepenekçi, 2008) amacıyla yapılan ve genellikle evrensel bir insan hakları kültürü olarak yapılandırılan (Gülmez, 2001; UN, 2006) eğitici, bilgilendirici ve yaygınlaştırıcı etkinlikler olarak tanımlanmaktadır. İnsan hakları eğitimiyle bilinçli ve etkin vatandaşlar yetiştirmek, insan haklarına ve farklılıklara karşı saygının artırılması, ayrımcılığın ve insanlık onurunu zedeleyecek iş ve eylemlerin engellenmesi, bireysel özgürlüklerin güçlendirilerek toplumsal barışın ve sosyal adaletin sağlanması ve korunması ve toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak amaçlanır (Flower, 2012; UN, 2006). İnsan hakları eğitiminin teorik bir bilgi aktarımının ötesinde demokratik davranış ve tutumlar edindirmesi beklenmektedir (Tanırlı, 2007, s. 56).

Sosyal adaletsizliğin, yoksulluğun, gelir eşitsizliğinin, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin ve çevresel risklerin gün geçtikçe artmaya başladığı günümüzde insan hakları ve sosyal adalete olan ihtiyaç da artmaktadır. Bu ihtiyacın karşılanmasında aktif bir biçimde faaliyet yürüten mesleklerden birisi sosyal hizmettir. Sosyal hizmet hem insan hakları eğitimini içeren hem de insan haklarının gerçekleştirilmesi ve korunmasında aktif bir biçimde faaliyet yürüten bir disiplindir. İnsan hakları ve sosyal adalet, sosyal hizmetin temel değerlerindedir (Herrero &



Charnley, 2019). Sosyal hizmet alanında faaliyet yürüten uluslararası kuruluşlar, insan haklarını sosyal hizmet eğitimi ve uygulamasının tanım ve standartlarının temel bir parçası olarak kabul etmektedir (Gabel & Mapp, 2020). Örneğin Uluslararası Sosyal Hizmet Federasyonu (IFSW) ile Uluslararası Sosyal Hizmet Okulları Birliği'nin (IASSW) 2014 yılında yapmış oldukları küresel sosyal hizmet tanımında mesleğin temel ilkeleri arasında sosyal adalet, kolektif sorumluluk ve farklılıklara saygının yanında insan hakları da yer almıştır (IFSW, 2014). Ayrıca sosyal hizmet mesleğinin etik kodlarında (NASW, 2017) insan hakları ve insan onuru başat bir öge olarak değerlendirilmektedir. İnsan hakları temelli bir meslek olarak sosyal hizmetin hedefi; sosyal adaleti tesis etmek, insan onurunu yüceltmek, bireyler arasında fırsat eşitliğini savunmak ve toplumsal barışı desteklemektir (Çoban Kaynak, 2017).

İnsan haklarıyla sosyal adalet arasında kopmaz bir bağ vardır. İnsan hakları eğitimi, genellikle sosyal hizmette sosyal adalet eğitimi biçimleriyle yakından bağlantılı olarak ele alınmaktadır (Gabel & Mapp, 2020). Sosyal hizmet, toplumsal sorunların giderilmesi ve bireylerin iyilik hallerinin korunması için mikro, mezo ve makro düzeyde müdahaleler gerçekleştiren bir meslektir. Bu nedenle insan hakları sosyal hizmette hem araç hem amaç işlevi görmektedir.

Geleneksel dönemde (sosyal hizmetin meslekleşme sürecinden önce) sosyal hizmetlerin dağıtımında bireysel ya da grupsal inisiyatiflere bağlı olarak hayırseverlik ön plandaydı (Acar ve Duyan, 2003, s. 2; Zengin ve Altındağ, 2016, s. 9). Hayırseverliğin yaratmış olduğu yetersizlik ve keyfiyet toplumsal ihtiyaçları karşılamaya yetmemeye başlayınca hak temelli bir hizmet sağlamak zorunlu hale gelmiştir. Özellikle insan hakları alanındaki gelişmelerle hak arama bilinci ve sosyal hakların uluslararası belgelerde devletlerce kabul edilmesiyle birlikte sosyal hizmette hayırseverlik temelli yaklaşım yerine hak temelli yaklaşım önem kazanmıştır. Sosyal hizmet uygulamalarında insan hakları ve sosyal adaletin yönlendirici etkisi bu nedenle güçlüdür. Hak temelli yaklaşım aynı zamanda modern vatandaşlık teorisi bağlamında da devlet ile vatandaş arasındaki sorumluluk paylaşımının bir zorunluluğudur

İnsan haklarının öğretilmesi ve savunulması sosyal hizmet eğitiminin/uygulamasının merkezinde yer alır. Sosyal hizmet uzmanı sadece sosyal yardım sağlama değil aynı zamanda demokratik, barışçıl bir toplum inşa etme ve ayrımcılıklarla mücadele etme gibi sorumluluklara da sahiptir. Bu sorumlulukları yerine getirirken paradigma olarak beslendiği önemli kaynaklardan biri insan hakları teorisidir. Sosyal hizmet eğitiminde insan haklarının öğretilmesi aynı zamanda savunuculuk faaliyetini de içermektedir. Bu nedenle sosyal hizmet eğitiminde kişinin insan haklarının sağlanmasına katılması (savunuculuk yapması) da

beklenmektedir. Sosyal Hizmet Eğitimi Konseyi (CSWE) 2008 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde insan hakları eğitiminde “insan hakları savunuculuğu”nu sosyal hizmet öğrencilerinin kazanması gereken bir “yeterlilik” olarak kabul etmiştir. Ayrıca Sosyal Hizmet Eğitimi Konseyi'ne göre (CSWE, 2015, s. 5) sosyal hizmet mesleğinin amacı, insan ve toplum refahını geliştirmektir. “Çevresi içinde birey” bakış açısına sahip olan ve insan çeşitliliğine saygılı bir meslek olan sosyal hizmet, sosyal ve ekonomik adaleti sağlamakta ve insan haklarına erişimin önündeki engellerle mücadele etmektedir. Sosyal hizmet eğitiminde öğrencilerin bu nosyona uygun olarak tutum ve davranış geliştirmeleri eğitimin önemli bir kazanımı olarak değerlendirilebilir.

Sosyal hizmet öğrencilerin insan hakları eğitimine yönelik tutumlarını konu edinen araştırmalara rastlanılmamıştır. Ancak sosyal hizmette insan hakları eğitimiyle ilgili araştırmalara bakıldığında araştırmaların genellikle birkaç husus üzerinde durduğu gözlenmektedir. Örneğin bazı araştırmalar insan haklarını sosyal hizmet müfredatıyla ilişkili olarak ele alma eğilimindedir (Gabel ve Mapp, 2020; Herrero ve Charnley, 2019, 2021; McPherson ve Libal, 2018; Steen ve Mann, 2015). Bazı araştırmacılar insan hakları eğitimi, eğiticilerin gözünden değerlendirmektedir. Örneğin Amerika Birleşik Devletleri'nde sosyal hizmet eğitimiyle ilgili olarak yürütülen nitel bir araştırmada insan hakları eğitiminin sosyal hizmet müfredatına dahil edilmesinin eğiticilerin bireysel ilgisine bağlı olduğu gösterilmektedir. Görüşülen eğiticilerin büyük bir çoğunluğu insan haklarının sosyal hizmet müfredatına dahil edilmesinin bazı engellerle karşılaştığını ifade etmiştir (Chiarelli-Helminiak, Eggers ve Libal, 2018; McPherson ve Libal, 2018). McPherson ve Libal 2018'de yaptıkları çalışmada sosyal hizmet uzmanlarının mesleki uygulamalarında insan haklarını nasıl ele aldıklarını incelemişlerdir. Bazı araştırmacılar ise insan hakları eğitiminin sosyal hizmet öğrencileri üzerindeki etkilerini değerlendirmiştir (Altinova, Duyan ve Megahead, 2019; Cubillos-Vega ve Aranaz, 2019).

Cubillos-Vega ve Aranaz (2019) tarafından yapılan bir araştırmada üniversite öğrencilerine verilen insan hakları eğitiminin etkisi analiz edilmiştir. Bu araştırmanın bulgularına göre kontrol grubuna oranla deney grubunda insan hakları kavramları ve insan haklarına bağlılıkta önemli artış olduğu bulunmuştur. Ayrıca bu bulguların, insan hakları bilgisi ile insan haklarına bağlılık arasında pozitif bir ilişki olduğu argümanını desteklediği ifade edilmektedir.

Bütün bu gerekçelerle hem sosyal hizmet eğitimi kapsamında insan hakları eğitimi alan hem de alanda insan hakları savunuculuğu yapması beklenen sosyal hizmet öğrencilerinin, insan hakları eğitimiyle ilgili tutumlarının nasıl olduğunun araştırılması önem arz etmektedir. Bu

nedenle bu araştırmanın sorunsalını sosyal hizmet eğitimi alan öğrencilerin, insan hakları eğitimine yönelik tutumları oluşturmaktadır.

## 2. YÖNTEM

### 2.1. Araştırmanın Modeli ve Amacı

Bu çalışmanın araştırma modeli betimsel tarama modelidir. Tarama modelleri, bireylerin geçmiş ya da şimdiki davranışlarını, inançlarını, görüşlerini, özelliklerini ve tutumlarını incelemektedir (Neuman, 2006, s. 395).

Bu araştırmanın amacı; Sosyal Hizmet bölümü öğrencilerinin insan hakları eğitimine yönelik tutumlarını ve çeşitli değişkenlerin bu tutumları nasıl etkilediğini belirlemektir.

Araştırmanın genel amacına uygun olarak aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır:

1. Sosyal çalışmacı adaylarının sosyo-demografik özellikleri (yaş, cinsiyet, mezun olunan lise türü, anne/baba eğitim ve çalışma durumu, sivil toplum kuruluşu üyeliği, dışlanma deneyimi yaşama durumu, ortaöğretim ve lisede alınan insan haklarıyla ilgili dersler hakkındaki görüşler, üniversitede alınan insan hakları temalı dersler hakkındaki görüşler) nelerdir?
2. Sosyal çalışmacı adaylarının insan hakları eğitimine yönelik tutumları nedir?
3. Sosyal çalışmacı adaylarının sosyo-demografik özellikleri (yaş, cinsiyet, mezun olunan lise türü, anne/baba eğitim ve çalışma durumu, sivil toplum kuruluşu üyeliği, dışlanma deneyimi yaşama durumu, ortaöğretim ve lisede alınan insan haklarıyla ilgili dersler hakkındaki görüşler, üniversitede alınan insan hakları temalı dersler hakkındaki görüşler) insan hakları eğitimine yönelik tutumlarını nasıl etkilemektedir?

### 2.2. Çalışma Grubu

Bu araştırmanın evreni; Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Hizmet Bölümü öğrencilerinden oluşmaktadır. Tabakalı örnekleme yöntemiyle (Yıldırım ve Şimşek, 2005) her sınıftan eşit oranda öğrenci sayısı belirlenmiş ve gönüllü olarak araştırmaya katılan öğrencilere anket uygulanmıştır.

**Çizelge 1. Öğrenci Sayısı ve Örneklem Sayısı**

Yarıyıl	Öğrenci sayısı	Örneklem Sayısı
1. Yarıyıl	204	64
3. Yarıyıl	188	59
5. Yarıyıl	219	69

7. Yarıyıl	283	89
<b>Toplam</b>	<b>894</b>	<b>281</b>

Çizelge 1’den de görüleceği gibi çalışma evreni 894 öğrenci olup, bu çalışma evreni üzerinden %95 güven aralığında örneklem hesaplandığında örneklemin 281 kişiden oluştuğu görülmektedir. Örnekleme tabakalara ayırırken öncelikle çalışma evreni ile örneklem arasında oran 3.20 olarak bulunmuştur. Ardından her sınıfta bulunan öğrenci sayısında 3.20 oranında katılımcı alınarak sınıflardan örneklem sayısı belirlenmiştir. Bu çalışmada 290 anket uygulanmış olmasına rağmen bazı anketlerde veri kaybı olduğu için sadece 269 öğrenci anketi değerlendirilmeye alınmıştır.

Araştırma verileri 2018-2019 Eğitim ve Öğretim yılının güz döneminde toplanmıştır.

### 2.3. Veri Toplama Araçları

Bu çalışmada öncelikle araştırmacılar tarafından hazırlanan sosyo-demografik bilgi formu katılımcılara uygulanmıştır. Bu soru formunda katılımcıların yaş, cinsiyet, sınıf, mezun olduğu lise, ortaöğretim/lise ve üniversitede insan hakları konusunda ders alma durumu, aidiyet beslenen kimlikler nedeniyle dışlanma algısı, anne/baba eğitim düzeyi ve çalışma durumu gibi tanıtıcı sorular sorulmuştur.

Araştırmanın diğer veri toplama aracı ise Yasemin Karaman Kepenekçi (1999b) tarafından geliştirilmiş olan İnsan Hakları Eğitimine Yönelik Tutum Ölçeği (İHEYTÖ)’dir. Ölçek iki faktörlü olarak geliştirilmiştir. “İnsan hakları alanında eğitime ilişkin tutumlar” olarak isimlendirilen birinci faktörde 18, “eğitim ortamında insan haklarının gerçekleştirilmesine ilişkin tutumlar” olarak isimlendirilen ikinci faktörde ise 5 soru bulunmaktadır. Ölçekte 13 olumlu, 10 olumsuz olmak üzere toplam 23 madde (tutum cümlesi) bulunmaktadır. Katılımcıların tutum cümlelerine katılıp katılmadıklarını puanlamak için ölçekte 5’li likert tipi seçenekler hazırlanmıştır. Katılımcıların, her bir madde için “Tamamen Katılıyorum”, “Katılıyorum”, “Kararsızım”, “Katılmıyorum”, “Hiç Katılmıyorum” seçeneklerinden birini seçmesi sağlanmıştır. Olumlu tutum cümleleri (maddeler) 5’ten 1’e, olumsuz tutum cümleleri (maddeler) ise 1’den 5’e puanlanmıştır (Kepenekçi, 1999b). Ölçekteki olumsuz maddeler için ters döndürme işlemi (recode) yapılarak toplam puan elde edilmiştir. İHEYTÖ’de 23 madde ve 5’li likert tipi seçenek olması nedeniyle ölçek puanı en yüksek puan 115, en düşük puan 23 olabilmektedir.

İHEYTÖ kapsam geçerliğiyle beraber yapı geçerliğine de faktör analizi aracılığıyla bakılmıştır. Ayrıca ölçüt geçerliği için Pearson r’si hesaplanmıştır. Güvenlik çalışmalarında

Cronbach Alpha formülü kullanılarak Alpha iç tutarlılık katsayısı 0,90 bulunmuştur. Olumlu ve olumsuz maddelerin ayırt ediciliğine ve bu maddelerin iyi derecede ayırt edilip edilmediğine (ilişkisiz t testi) bakılmış ve sonuç olarak maddelerin güvenilir, olumlu ve olumsuz maddelerin ayırt ediciliğinin yeterli olduğu görülmüştür (tüm t değerleri 0.001 düzeyindedir) (Kepenekçi, 1999b).

Bu araştırmada ölçeğin geçerlik güvenirliğinin analiz edilmesi için Cronbach Alpha katsayısına bakılmıştır. Ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu görülmektedir (Çizelge 2).

**Çizelge 2. İHEYTO İçin Hesaplanan Güvenirlik Katsayıları**

Faktör	Güvenirlik Katsayısı Alpha
İnsan Hakları Alanının Eğitimi	.9023
Eğitim Ortamında İnsan Hakları	.7293
<b>Toplam</b>	<b>.9001</b>

#### 2.4. Veri Toplama Süreci

Veri toplama sürecinde, öğrencilerin toplu olarak buldukları yerlerde (dersliklerde) gönüllü katılımcılara görüşme formu dağıtılmıştır. Görüşme formunu dolduran katılımcılar (yaklaşık 15 dakika sonra) formlarını araştırmacılara teslim etmiştir.

#### 2.5. Verilerin Analizi

Araştırmanın verileri SPSS 20 programı aracılığı ile analiz edilmiştir. Araştırmanın verilerinin normal dağılıp dağılmadığını test etmek için normallik analizleri yapılmıştır. Yapılan incelemelere göre verilerin normal dağılmadığı hem analitik (Kolmogorov-Smirnov) testlerden hem de grafik çizimlerden anlaşılmıştır. Verilerin normal dağılmamasının nedenlerinden birisi katılımcıların ölçek puanlarının görece yüksek olması ve sağa yaslı bir eğilim göstermesidir. Bu durum, sosyal hizmet eğitiminin insan hakları temelli verilmesiyle açıklanabilir. Bu nedenle araştırmanın analizlerinde parametrik olmayan istatistiklerden faydalanılmıştır. 21 adet anket, kayıp değerlerin çok olması nedeniyle analize dahil edilmemiştir. Katılımcıların sosyo-demografik bilgilerini ortaya çıkarmada betimsel istatistiklerden faydalanılmıştır. Gruplar arası farklılıkların analizinde ise Mann-Whitney U ve Kruskal-Wallis testleri kullanılmıştır.

### 3. BULGULAR

Sosyal hizmet bölümü öğrencilerinin insan hakları eğitime yönelik tutumlarına dair bulgular aşağıda verilmiştir. Tablo 1'de katılımcılara ilişkin bazı sosyo-demografik bilgiler gösterilmektedir. Katılımcıların en az 18, en çok 34 yaşında oldukları ve yaş ortalamalarının

21.11 olduğu; katılımcıların 69.1'i (186) kadın, %30'unun (83) erkek olduğu, %24,9'unun (67) birinci sınıf, %19'unun (51) ikinci sınıf, %26,8'inin (72) üçüncü sınıf, %29,4'ünün (79) ise dördüncü sınıf öğrencisi olduğu görülmektedir. Diğer bazı değişkenlere bakıldığında katılımcıların %61'inin (205) üniversite bünyesinde bulunan herhangi bir öğrenci topluluğuna üye olmadığı, %76.2'sinin (205) herhangi bir sivil toplum kuruluşunda gönüllü çalışma yapmadığı, yarısından fazlasının (%57,6) herhangi bir kimliğinden ya da özelliğinden dolayı dışlanmaya maruz kaldığı ve çoğunluğunun (%84) üniversitede insan hakları temalı en az bir ders aldığı görülmektedir.

Ayrıca katılımcıların anne ve babalarının eğitim düzeyi ve çalışma durumlarına bakıldığında katılımcıların annelerinin eğitim düzeyi şu şekildedir; okur yazar olmayan %3,3, okur yazar %3,7, ilkokul %38,3, ortaokul %17,1, lise %26, yüksek öğrenim %11,5. Katılımcıların babalarının eğitim düzeyi şu şekildedir; okur yazar %1,1, ilkokul %25,3, ortaokul %20,8, lise %26,4, yüksek öğrenim %26,4. Katılımcıların anne babalarının eğitim düzeyine bakıldığında toplumsal cinsiyet eşitsizliği gözlenmektedir. Annelerin eğitim düzeyi düşüken babaların eğitim düzeyinin görece yüksek olduğu görülmektedir. Toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri, insan hakları ihlallerinin bir sonucu olarak değerlendirildiğinde bu bulgu kritiktir.

Katılımcıların annelerinin çalışma durumu şu şekildedir; çalışıyor %24,2, çalışmıyor %64,3, emekli çalışıyor %1,1, emekli çalışmıyor %10,4. Katılımcıların babalarının çalışma durumu şu şekildedir; çalışıyor %60,2, çalışmıyor %5,2, emekli çalışıyor %16,4, emekli çalışmıyor %18,2. Benzer bir toplumsal cinsiyet eşitsizliği anne-babaların çalışma durumlarında da gözlenmektedir.

Katılımcıların mezun olduğu lise türüne bakıldığında yarısından fazlasının (%67,3) Anadolu Lisesi mezunu olduğu görülmüştür.

**Tablo 1.** Katılımcıların Sosyo-demografik Özellikleri

Sosyo-demografik Özellikler (N=269)			
Değişkenler	Gruplar	Sayı (n)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	186	69,1
	Erkek	83	30,9
Eğitim düzeyi	1. Sınıf	67	24,9
	2. Sınıf	51	19
	3. Sınıf	72	26,8
	4. Sınıf	79	29,4
Topluluklara üye olma			

	Evet	105	39
	Hayır	164	61
STK'da gönüllü çalışma	Evet	64	23,8
	Hayır	205	76,2
Dışlanmaya maruz kalma durumu	Evet	114	42,4
	Hayır	155	57,6
Üniversitede insan hakları dersi alma durumu	Evet	226	84
	Hayır	43	16

Tablo 2’de katılımcıların ortaokul ve lisedeki insan hakları dersleriyle ilgili görüşlerine yer verilmektedir. Katılımcıların yarıdan fazlası (%55,8) insan haklarıyla ilgili aldığı dersleri hatırlamadığını, %22,7’si ise bu derslerin bir faydası olmadığını ifade etmektedir. Ortaöğretim ve lise döneminde aldıkları insan hakları temalı dersler hakkında olumlu kanaat bildiren öğrencilerin %21,6’sı (58) insan hakları fikrinin ve ayrımcılıklara karşı farkındalığının bu derslerde oluştuğunu aktarmıştır. İnsan hakları eğitimi bütüncül bir eğitimidir. Ortaokul ve lise döneminde alınan insan hakları eğitiminin öğrencilerin büyük bir çoğunluğu tarafından hatırlanmıyor olması, derslerin arzu edilen amaca ulaşip ulaşmadığı konusunda soru işareti doğurmaktadır. Çocukluk ve ergenlik aşaması insan hakları tutumu öğrenmek için kritik çağlardır. Her ne kadar insan hakları tutumu oluşturmada ortaokul ve lisede alınan derslerin etkin olup olmadığı bu çalışmanın bağlamını aşsa da bu bulgunun kritik olduğu vurgulanmalıdır. Bununla beraber öğrencilerin bir kısmının bu derslerde insan hakları fikrinin ve ayrımcılıklara karşı farkındalıklarının gelişmiş olduğu ifade etmesi de değerli bulunmuştur.

**Tablo 2.** Lise ve Ortaokulda Alınan İnsan Hakları Dersleriyle İlgili Düşünceler

Seçenekler	Sıklık	Yüzde (%)
İnsan haklarıyla ilgili aldığım dersleri hatırlamıyorum.	150	55,8
İnsan haklarıyla ilgili derslerin bir faydası olmadı	61	22,7
İnsan hakları fikrim bu derslerde oluştu.	35	13,0
Ayrımcılıklara karşı farkındalığım bu derslerde gelişti.	23	8,6
<b>Toplam</b>	<b>269</b>	<b>100</b>

Tablo 3’te katılımcıların üniversitede aldıkları insan hakları dersleri hakkındaki görüşlerine yer verilmektedir. Katılımcıların %57,5’i ayrımcılıklara karşı farkındalığının bu derslerde geliştiğini, %34,5’i ise insan hakları bilincinin bu derslerde oluştuğunu ifade etmiştir.

Görüldüğü üzere ortaokul ve lisede alınan derslerin büyük bir çoğunluğu öğrenciler tarafından hatırlanmazken üniversitede alınan derslerin büyük bir çoğunluğunun insan hakları konusunda farkındalık ve tutum geliştirmede etkili olduğu gözlenmektedir. Üniversite ortamının sağlamış olduğu çeşitlilik ortamı ve bireylerin yaşam deneyimlerinin insan hakları konusundaki farkındalıklarının artmasında etkili olduğu söylenebilir. Ayrıca üniversitede alınan insan hakları derslerinin, ortaokul ve lise dönemine göre daha yakın bir zamanda alınmış olmasının da bu sonuçlarda etkili olduğu ifade edilebilir.

**Tablo 3.** Üniversitede Alınan İnsan Hakları Dersleriyle İlgili Düşünceler

Seçenekler	Sıklık	Yüzde (%)
İnsan haklarıyla ilgili derslerin bir faydası olmadı	18	8,0
İnsan hakları fikrim bu derslerde oluştu.	78	34,5
Ayrımcılıklara karşı farkındalığım bu derslerde gelişti.	130	57,5
Toplam	227	100,0

Aşağıda katılımcıların İnsan Hakları Eğitimine Yönelik Tutum Ölçeği'nden aldıkları puan ortalamalarına yer verilmektedir. İHEYTÖ'den alınabilecek en yüksek puan 115, en düşük puan ise 23'tür. Tablo 4'te de görüldüğü üzere katılımcıların İHEYTÖ toplam puan ortalamaları 97,80 bulunmuştur. Birinci faktör olan İnsan Hakları Eğitimi'nden alınan ortalama puan 74,43 iken, ikinci faktör olan Eğitim Ortamında İnsan Haklarına Saygı'dan alınan ortalama puan 23,36'dır.

**Tablo 4.** Katılımcıların İHEYTÖ Puan Ortalamaları

	N	En düşük değer	En büyük değer	Ortalama	Standart Sapma
İHEYTÖ (Toplam)	269	69,00	115,00	97,7955	10,56073
İnsan Hakları Eğitimi	269	48,00	90,00	74,4312	9,20739
Eğitim Ortamında İnsan Haklarına Saygı	269	15,00	25,00	23,3643	2,39581

Ayrıca ölçekten alınan puan ortalamalarının yanında ölçek maddelerinin ortalama puanları da analiz edilmiştir. Buna göre ölçek maddelerine verilen cevaplar Tablo 5'teki gibidir. Katılımcıların İHEYTÖ'nün ikinci alt ölçeği olan Eğitim Ortamında İnsan Haklarına Saygı ölçeği maddelerine (19-23. maddeler) daha yüksek puan verdikleri görülmektedir. En düşük



puanlanan maddelerin ise insan hakları eğitimiyle ilgili olumsuz maddeler olduğu görölmektedir.

**Tablo 5. İHETYÖ Madde Ortalamaları**

Ölçek Maddeleri	Ort.	S. Sapma	Sayı
Madde 20: Öğretmenlerin tüm öğrencilerin haklarına saygı duyması gerektiğini düşünüyorum.	4,74	,525	1
Madde 23: Öğrencilere, farklı görüşleri savunuyor bile olsalar saygı gösterilmesi gerektiğine inanıyorum.	4,72	,511	2
Madde 22: Derslerde, öğrencilerin görüşlerine de yer verilmesi gerektiğine inanıyorum.	4,69	,634	3
Madde19: Okul ve sınıf ortamının demokratik olması gerektiğine inanıyorum.	4,65	,631	4
Madde 2: İnsan hakları dersinin zorunlu bir ders olarak programda yer alması gerekir.	4,59	,741	5
Madde 21: Öğrencilerin doğrudan ya da temsilcileri aracılığıyla okul yönetimine katılmalarının doğru olacağına inanıyorum.	4,58	,633	6
Madde 18: İnsan hakları eğitiminin, okul öncesi eğitimden başlamak üzere, tüm eğitim sistemi içinde, her tür ve düzeyde verilmesinin doğru olacağına inanıyorum.	4,51	,776	7
Madde 9: İnsan hakları ile ilgili daha çok şey öğrenmek isterim.	4,51	,633	8
Madde 15: Kişilerin kendi ülkelerindeki ve dünyadaki insan hakları olaylarını anlayıp yorum yapabilmeleri için insan haklar alanında eğitilmelerinin gerekliliğine inanıyorum.	4,42	,668	9
Madde 14: İnsanların özsayılarının (benlik saygısı) gelişiminde insan hakları alanında alınacak bir eğitimin rolünün büyük olacağını düşünüyorum.	4,38	,699	10
Madde 4: İnsanlara haklarının neler olduğunu öğretmek için "insan hakları" dersine gereklilik olduğunu düşünüyorum.	4,19	,927	11
Madde 10: İnsan hakları çok sevdiğim bir alandır.	4,02	,851	12
Madde 6: İnsan hakları ihlalleri ile mücadele etmenin ancak insan hakları alanında eğitim almakla gerçekleşebileceğine inanıyorum.	3,51	1,143	13

Madde 3: İnsanların birbirine saygı duymalarını sağlamak için "insan hakları" dersine gerek yoktur.	2,33	1,106	14
Madde 13: İnsanları önyargılarından arındırmak için insan hakları eğitiminin gerekli olduğunu düşünmüyorum.	2,22	1,261	15
Madde 1: İnsan haklarıyla ilgili kitaplar ilgimi çekmez.	2,10	,961	15
Madde 16: İnsanların birbirlerine karşı daha hoşgörülü ve anlayışlı olabilmesinde, insan hakları alanında alınacak bir eğitimin önemli bir katkısı olacağını düşünmüyorum.	2,05	1,172	17
Madde 5: İnsanlara haklarını nasıl koruyacaklarını öğretmek için insan hakları dersine gerek yoktur.	2,03	,959	18
Madde 17: Demokratik yönetimin gereği gibi işleyebilmesi için, kişilerin insan hakları alanında eğitim görmelerinin gerekli olduğunu düşünmüyorum.	1,95	1,164	19
Madde 11: İnsan hakları alanındaki bilgimi artırmak için hiç çaba göstermem.	1,85	,746	20
Madde 12: Derslerde insan haklarını konu alan tartışmalar beni sıkır.	1,73	,807	21
Madde 8: Arkadaşlarıma seçmeli bir ders olarak insan hakları dersini almalarını önermem.	1,66	,861	22
Madde 7: İnsan hakları alanında bir eğitim vermenin zaman kaybı olduğunu düşünüyorum.	1,48	,785	23

Tablo 6’da cinsiyete göre İHEYTÖ puanlarının farklılaşıp farklılaşmadığını analiz etmek için Mann-Whitney U testi yapılmıştır. Tablo 6’da görüldüğü üzere katılımcıların İHEYTÖ puanları cinsiyete göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır ( $p = .003$ ). Yapılan analize göre kadınların ölçek ortancaları erkeklerin ortancalarından daha yüksektir. Kadınların ölçek puanlarının erkeklere göre daha yüksek olması, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Kadınlar, erkeklere göre daha fazla insan hakları ayrımcılığına maruz kaldığı için insan hakları konusunda erkeklere nazaran daha fazla farkındalık geliştirdikleri söylenebilir.

**Tablo 6.** Katılımcıların Cinsiyetine Göre İHEYTÖ Puanlarına İlişkin Mann-Whitney U Testi Sonuçları

	Cinsiyet				U	Z	P*
	Kadın		Erkek				
	Ortanca	N	Ortanca	N			
İHEYTÖ	100,00	186	96,00	83	5.969,00	-2,971	,003

\* p &lt;0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 7’de görüldüğü üzere üniversite eğitiminde öğrencilerin insan haklarına ilişkin ders almış olma durumuna göre İHEYTÖ puanları arasında anlamlı bir fark olup olmadığına bakılmıştır. Bu iki değişken arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır (p=0,135). Bu iki değişken arasında anlamlı bir fark bulunmamasının nedeni olarak, katılımcıların tamamına yakının üniversitede insan haklarına ilişkin ders almış olması gösterilebilir.

**Tablo 7.** Üniversitede İnsan Hakları Dersi Alma Durumuna Göre İHEYTÖ Puanlarına İlişkin Mann-Whitney U Testi Sonuçları

	Ders alma durumu				U	Z	P*
	Evet		Hayır				
	Ortanca	N	Ortanca	N			
İHEYTÖ	99,00	226	97,00	43	4.160,50	-1,945	,135

\* p &lt;0,05 düzeyinde anlamlıdır.

İnsan hakları dersinin verimliliği konusundaki fikirlerine göre İHEYTÖ puanlarının farklılaşıp farklılaşmadığını analiz etmek için Kruskal-Wallis testi yapılmıştır. Buna göre dersin verimliliği konusunda katılımcıların fikirlerine göre İHEYTÖ puanlarının anlamlı bir şekilde farklılaştığı bulunmuştur. Anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu saptamak için Bonferroni doğrulaması ile ikili karşılaştırmalar (Pairwise Comparisons) yapılmıştır. Buna göre “insan hakları dersinin bir faydası olmadı” diyenlerle “insan hakları fikrim bu derste oluştu” diyeler arasında anlamlı bir farklılık vardır (p=0.012). Ayrıca “insan hakları dersinin bir faydası olmadı” diyenlerle “ayrımcılıklara karşı farkındalığım bu derslerde gelişti” diyenler arasında anlamlı bir farklılık vardır (p=0.04). Bu sonuçlardan hareketle insan haklarıyla ilgili ders almış olmanın, İHEYTÖ puanlarını olumlu bir biçimde etkilediği görülmektedir.

**Tablo 8.** Üniversitedeki İnsan Haklarına İlişkin Derslere Yönelik Görüşlerin Karşılaştırması

Dersin Verimliliği Hakkında Görüşler	İHEYTÖ	
	Ortanca	Sayı (n)
İnsan haklarıyla ilgili derslerin bir faydası olmadı	88,50	18
İnsan hakları fikrim bu derslerde oluştu	100,00	78
Ayrımcılıklara karşı farkındalığım bu derslerde gelişti	100,00	130
KW	10,502	
p*	0,05	

Ayrıca çeşitli değişkenlere göre katılımcıların İHEYTÖ puanlarının farklılaşp farklılaşmadığını analiz etmek için Mann-Whitney U ve Kruskal-Wallis testleri ve ilişki olup olmadığını test etmek için ise Spearman testi yapılmıştır. Katılımcıların İHEYTÖ puanlarıyla yaş, eğitim/sınıf düzeyi, üniversitede topluluklara üye olma durumu, sivil toplum kuruluşlarında gönüllü çalışma durumu, aidiyet hissedilen kimlikler nedeniyle dışlanma durumu, katılımcıların anne-baba eğitim ve çalışma durumu, mezun olunan lise türüne göre İHEYTÖ puanlarının farklılaşp farklılaşmadığına bakılmıştır. Bu değişkenlere göre İHEYTÖ puanlarının farklılaşmadığı bulunmamıştır.

#### 4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu araştırma sosyal hizmet bölümünde okuyan öğrencilerin insan hakları eğitimine yönelik tutumlarını incelemeyi amaçlamıştır. Bu araştırma özelinde katılımcıların İHEYTÖ ortalama puanları 98'dir. Çarıkçı ve Er (2010) tarafından yürütülen bir başka çalışmada öğretmen adaylarının ortalama puanları 92 olarak bulunmuştur. Sosyal hizmet öğrencilerinin puan ortalamalarının öğretmen adaylarından yüksek olduğu gözlenmektedir. Karatekin, Meyer, Sönmez ve Kuş (2012) tarafından yapılan çalışmada da ölçek ortalaması kadınlar için 90,73; erkekler için 88,09 olarak bulunmuştur. Gündoğdu (2011) tarafından yapılan çalışmada sosyal bilimler alanında okuyan öğretmen adaylarının İHEYTÖ puan ortalamaları 91,34 olarak bulunmuştur. Aynı çalışmada fen bilimleri alanındaki öğretmen adaylarının İHEYTÖ ortalamalarının 87,05 olarak çıktığı görülmüştür. Sosyal hizmet öğrencilerinin ölçek ortalamasının öğretmen adaylarına göre görece yüksek olmasının önemli nedenlerinden birisi sosyal hizmet eğitiminin insan hakları ve sosyal adalet odağında gerçekleştirilmesi olabilir. Daha önce ifade edildiği üzere, sosyal hizmet eğitiminin temel bileşenleri arasında insan hakları ve sosyal adalet yer almaktadır. Bununla beraber sosyal hizmet öğrencileri insan haklarına erişimin önündeki engelleri ortadan kaldırma ve savunuculuk yapma gibi mesleki değerlere sahiptir (NASW, 2017). Bütün bu faktörler sosyal hizmet öğrencilerinin İHEYTÖ

puan ortalamalarının diğer üniversite öğrencilerine oranla yüksek olmasını açıklayan faktörler olarak değerlendirilebilir.

Bu araştırmanın en temel bulgusu insan hakları eğitiminin sosyal hizmet öğrencileri tarafından önemli bulunuyor olmasıdır. Bu durum bazı sosyo-demografik değişkenlere (katılımcıların eğitim/sınıf düzeyi, üniversitede topluluklara üye olma durumu, sivil toplum kuruluşlarında gönüllü çalışma durumu, aidiyet hissedilen kimlikler nedeniyle dışlanma durumu, katılımcıların anne-baba eğitim ve çalışma durumu, mezun olunan lise türü) göre İHEYTÖ puanlarının farklılaşmamasını açıklayabilir.

Bu bulgular sosyal hizmet öğrencilerinin insan hakları eğitime yönelik tutumlarının olumlu olduğunu göstermektedir. Literatürde insan hakları eğitimi genellikle müfredatla olan ilişki, saha deneyimleri ya da eğitimciler gözünden değerlendirilmiştir (Chiarelli-Helminiak, Eggers ve Libal, 2018; Cubillos-Vega ve Aranaz 2019; Herrero ve Charnley, 2019, 2021; Gabel ve Mapp, 2020; McPherson ve Libal, 2018; Steen ve Mann, 2015). Sosyal hizmet öğrencilerinin insan hakları eğitimine yönelik tutumlarını analiz eden araştırmaların bulunamamış olması nedeniyle, öğrencilerin tutumlarını ortaya koyan bu bulgular önemli bir kanıt niteliği taşımaktadır.

Ayrıca bu araştırmada katılımcılar tarafından en yüksek puanı alan maddelerin, eğitim ortamında insan haklarına saygıyı içeren maddeler olduğu ve en düşük puanlanan maddelerin ise insan hakları eğitimine yönelik olumsuzluk içeren maddeler olduğu görülmüştür. Bu araştırmada en yüksek puanı alan maddeler Gündoğdu (2011) tarafından yapılan araştırmada en yüksek puanı alan maddelerle de benzerlik göstermektedir. Ölçeğin ikinci faktörü olan Eğitim Ortamında İnsan Haklarına Saygı'ya ilişkin maddelerin yüksek puanlanan maddeler olması, öğrencilerin insan haklarının ders ortamında da gerçekleşmesi gerektiğine yönelik taleplerini gösteren bir bulgudur. Dolayısıyla insan hakları eğitiminin, öncelikle ders ortamında insan haklarına saygıyla başlaması gerektiği ifade edilebilir. Ayrıca insan hakları gibi değer ve ilkelerin öğretimi yapılan bir derste, öğrencilerde haklı olarak insan haklarına saygılı bir tavır beklentisi yükselmektedir. Rozas ve Garran'ın da (2016) belirttiği üzere insan hakları eğitiminde davranışları, eğilimleri ve tutumları ele almak sadece öğrencilerin daha derin anlayış kazanmalarını ve beceri geliştirmelerini sağlamaz, aynı zamanda insan hakları çerçevelerini genişletmek için motivasyonlarını artırır ve insan haklarına bağlılığı içselleştirmelerini sağlar. Bu nedenle insan haklarıyla daha sıkı bir ilişki geliştirirken, akademinin duvarlarıyla sınırlı kalmamalı, öğrencilerin uygulama alanlarına uzanmalı ve teori ile pratik arasındaki bağ güçlendirilmelidir.

Sosyal adaletin tesisinde önemli bir işleve sahip olan sosyal hizmetin merkezinde insan hakları yer alır. Bu nedenle insan hakları eğitiminin verilmesi sosyal hizmet öğrencileri için hayati önemdedir. İnsan haklarının didaktik bir biçimde öğretilmesinden ziyade tutum ve davranışa dönüştürülmesi, diğer bir ifade ile sosyal hizmet becerisinin kazandırılması, pratik bir meslek olan sosyal hizmet için zaruridir. Sosyal hizmet programları sadece insan hakları eğitimi vermeye odaklanmak yerine öğrencilere sosyal hizmet, sosyal adalet ve insan hakları arasında bağlar kurabilme imkânı sunmalıdır.

Sosyo-demografik bilgilere bakıldığında katılımcıların yarısına yakını ait olduğu bir kimlikten dolayı ayrımcılığa uğradığını düşünmektedir. İnsan hakları eğitime yönelik tutum araştırmasında böyle bir bulgunun kritik olduğu ifade edilebilir. Bu bulguyu destekler bir biçimde Buz, Öntaş ve Hatipoğlu'nun (2012) çalışmasında sosyal hizmet öğrencilerine göre adaletsizliğin nedenleri arasında mezhep ve etnik köken farklılıkları sayılmıştır. Yine adı geçen çalışmada sosyal hizmet öğrencileri arasında Alevi ve Kürt öğrencilerin yoğun olmasının ayrımcılığa uğrama deneyimini arttırmış olabileceği ancak bu konuda net bir iddiada bulunabilmek için daha fazla araştırmaya ihtiyaç olduğu belirtilmiştir. Bununla birlikte katılımcıların ayrımcılığa maruz kalma durumlarına göre İHEYTÖ puanları arasında bir farklılığın bulunmadığı vurgulanmalıdır.

Bu araştırmada katılımcıların cinsiyetine göre İHEYTÖ puanları arasında farklılık bulunması dikkate değerdir. Benzer bir şekilde Karatekin, Meyer, Sönmez ve Kuş (2012) ve Gündoğdu (2011) tarafından yapılan araştırmalarda da kadın ve erkek öğretmen adayları arasında İHEYTÖ puanlarının anlamlı bir şekilde farklılaştığı bulunmuştur. Kadınların ölçek puanları erkeklere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kadınların insan hakları eğitime yönelik toplumsal cinsiyet temelli duyarlılıklarının, ölçek puanlarını etkilediği ifade edilebilir. Kadınların, toplumsal cinsiyet rejiminde baskı ve ötekileştirilmeye erkeklere nazaran daha çok maruz kaldıkları ve bu ayrımcılıkların giderilmesi konusunda daha duyarlı oldukları söylenebilir. Nitekim Türkiye'de yaşayan kadınların yüzde 36'sının bütün hayatları boyunca en az bir defa fiziksel şiddete maruz kaldığı bilinmektedir (KSGM ve HÜNEE, 2009, 2015). Ayrıca okuma alışkanlıkları üzerine yapılan bir çalışmada (Odabaş, Odabaş ve Polat, 2008) Türkiye'deki üniversite öğrencileri arasında kız öğrencilerin erkeklerden daha fazla okuduğu belirtilmiştir. Gelişimsel düşünme ile okuma alışkanlığı arasında bir ilişki olduğu varsayımıyla bakıldığında sonuçların anlamlı olduğu ifade edilebilir (Gündoğdu, 2011).

Türkiye'deki ortaöğretim ve lise düzeyinde eğitim öğretim müfredatına bakıldığında insan hakları eğitiminin yer aldığı görülmektedir. Ayrıca sosyal hizmet eğitiminde üniversite

düzeyinde de insan hakları eğitimi verilmektedir. Bu araştırmada katılımcıların ortaöğretim ve lise müfredatlarında almış oldukları insan haklarıyla ilgili derslere dair düşüncelerinin insan hakları eğitimine yönelik tutumu etkileyip etkilemediği merak edilmiştir. Ortaokul ve lise müfredatında insan haklarıyla ilgili dersler (Demokrasi ve İnsan Hakları Dersi) mevcut olmasına rağmen katılımcıların bu dersleri aldığını dahi hatırlamamış olması ve dersi alanların yarısının bu dersler hakkında olumlu bir görüşe sahip olmaması önemli sonuçlar olarak değerlendirilebilir.

İnsan hakları eğitiminin en temel amacı vatandaş olarak sahip olunan hakları bilmek, insanlık onuruna uygun bir yaşam sürmek, bilinçli ve sorumlu birer yurttaş yetiştirmek olmalıdır. Kuş ve diğerlerinin de aktardığı üzere (2011) insan hakları eğitiminde daha çok bilgi üzerinde durulmakta, tutum ve beceri geliştirmenin ihmal edildiği gözlenmektedir. İnsan hakları eğitiminin daha kalıcı etkinliklerle ve okumalarla desteklenmesine ihtiyaç olduğu düşünülmektedir. İnsan hakları eğitimi verilen derslerde, öğrencilerin gelişimsel durumlarının göz önünde bulundurularak öğrencilerin etkin bir şekilde öğrenme-öğretme sürecine katılmasını ve demokrasi kültürünü deneyimlemesini sağlayacak ve insan haklarına yönelik olumlu tutum geliştirebilecek öğretim tekniklerinin kullanılması gerekmektedir (Tatlıcıoğlu, 2017, s. 252). Derslerde didaktik bir biçimde bilgi vermenin yanında öğrencilerin tutum ve davranış geliştirmelerini sağlayacak yardımcı yöntemlerin (drama, atölye çalışmaları, canlandırma, role play, grup çalışmaları vb.) kullanılması önemli görülmektedir. Chamberlian (2001) insan hakları eğitimini; sosyal, politik ve ekonomik örgütlerin baskıcı kalıpları hakkında eleştirel bir farkındalık yaratma olarak tanımlanmıştır. Öğretmen tarafından doğrudan eğitim verilmemesi ile karakterize edilen bu daha radikal versiyon, geleneksel bir müfredata dahil edilemez. Bu ancak, öğrenmenin demokratik olarak organize edildiği bir sınıfta işbirliğinin vurgulanması durumunda gerçekleşebilir.

Bu araştırma insan hakları odaklı bir meslek olan sosyal hizmetin, kendisine reflektif bir biçimde bakma imkanı sunmaktadır. Sosyal hizmet öğrencilerinin insan hakları eğitimine yönelik tutumlarının ortaya konması, öğrencilerin eğitim süreçlerine dahil edilmesi açısından demokratik bir tutum olarak değerlendirilmelidir. İnsan hakları eğitiminin bütüncül bir nitelik taşıdığı göz önünde bulundurulduğunda bu araştırmanın kritik bir işlev edindiği söylenebilir. İnsan haklarının sadece teorik olarak tartışılan bir konu olmaktan ziyade gündelik yaşamda vücut bulan bir pratik olarak değerlendirilmesi ve insan haklarını sağlamaya yönelik faaliyet yürüten sosyal hizmet uzmanı adaylarının görüşlerinin de görünür olması elzemdir. Sonuç

olarak bu araştırmada da görüldüğü üzere sosyal hizmet öğrencileri insan hakları eğitimine yönelik destekleyici bir tutuma sahiptir.

### **Araştırmaya İlişkin Etik Bilgiler**

İnsan Hakları Eğitimine Yönelik Tutum Ölçeği'nin kullanımı için Yasemin Karaman Kepenekçi'den izin alınmıştır. Araştırma, Hacettepe Üniversitesi Etik Komisyonu tarafından uygun görülmüştür (31 Temmuz 2018 tarihli ve 35853172-300 sayılı). Araştırmaya katılanlardan bilgilendirilmiş onam alınmıştır.

### **KAYNAKÇA**

- Acar, H. ve Duyan, G. Ç. (2003). Dünyada sosyal hizmet mesleğinin ortaya çıkışı ve gelişimi. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 14(1), 1-19.
- Altinova, H. H., Duyan, V. & Megahead, H. A. (2019). The Impact of the Human Rights Education Program for Women on Gender Perceptions of Social Work Students. *Research on Social Work Practice*, 29(1), 113-121. <https://doi.org/10.1177/1049731516679889>
- Buz, Öntaş & Hatipoğlu (2012). Opinions of social work students from Turkey on social justice. *International Social Work* 56(6) 724–742.
- Chamberlian, M. (2001). Human rights education for nursing students. *Nursing Ethics*, 8(3), 211-222.
- Chiarelli-Helminiak, C. M., Eggers, M., & Libal, K. R. (2018). The Integration of Human Rights in US Social Work Education: Insights from a Qualitative Study. *Journal of Human Rights and Social Work*, 3(2), 99-107. doi:10.1007/s41134-018-0050-y
- Cubillos-Vega, C., & Aranaz, M. F. (2019). Effects of a human rights education intervention with Social Work students: assessment of concepts and commitment. *Cuadernos De Trabajo Social*, 32(2), 381-395. <https://doi.org/10.5209/cuts.60617>
- Council On Social Work Education (2008). *Education Policy and Accreditation Standards*. <https://www.cswe.org/Accreditation/Standards-and-Policies/2008-EPAS>. Erişim tarihi: 12.08.2020.
- Council On Social Work Education (2015). *Commission on Accreditation Commission on Educational Policy*. [https://www.cswe.org/getattachment/Accreditation/Accreditation-Process/2015-EPAS/2015EPAS\\_Web\\_FINAL.pdf.aspx](https://www.cswe.org/getattachment/Accreditation/Accreditation-Process/2015-EPAS/2015EPAS_Web_FINAL.pdf.aspx). Erişim tarihi: 12.08.2020
- Cubillos-Vega, C., ve Aranaz, M. F. (2019). Effects of a human rights education intervention with Social Work students: assessment of concepts and commitment. *Cuadernos De Trabajo Social*, 32(2), 381-395. <https://doi.org/10.5209/cuts.60617>
- Çarıkcı, S. ve Er, K. O. (2010) Balıkesir Üniversitesi Necatibey Eğitim Fakültesi'nde öğrenim gören öğretmen adaylarının insan hakları eğitimine yönelik tutumları. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(24), s. 54-69.



- Çoban Kaynak, R. (2017). Sosyal adalet, eşitlik ve sosyal hizmet. *Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 6(4), 252-260.
- Flowers, N. (2010). *Pusulacık: çocuklar için insan hakları eğitimi* (Çev. M Çulhaoğlu). İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Gabel, S. G. & Mapp, S. (2020). Teaching Human Rights and Social Justice in Social Work Education, *Journal of Social Work Education*, 56(3), 428-441, doi: 10.1080/10437797.2019.1656581
- Gözütok, F.D., Gülbahar, Y. & Köse, F. (2007). Teacher training on human rights through e-learning. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 40(1), 135-156
- Gülmez, M. (2001). *İnsan hakları ve demokrasi eğitimi egemenlik insanındır*. TODAİE Yayını.
- Gündoğdu, K. (2011). Candidate teachers' attitudes concerning human rights education in Turkey. *Eğitim ve Bilim Dergisi*, 36(162), 182-195
- Herrero, M. I. M & Charnley, H. (2019). Human rights and social justice in social work education: a critical realist comparative study of England and Spain. *European Journal Of Social Work* 2019, 22(2), 225–237. <https://doi.org/10.1080/13691457.2018.1540407>
- Herrero, M. I. M., & Charnley, H. (2021). Resisting neoliberalism in social work education: learning, teaching, and performing human rights and social justice in England and Spain. *Social Work Education*, 40(1), 44-57. <https://doi.org/10.1080/02615479.2020.1747421>
- IFSW, (2014). *Global definition of social work*. <https://www.ifsw.org/what-is-social-work/global-definition-of-social-work/>
- Karatekin, K. Meyer, Z., Sönmez, Ö. F. ve Kuş, Z. (2012). Sosyal bilgiler öğretmen adaylarının insan hakları eğitimine yönelik tutumları. *Turkish Studies*, 7(4), 2193-2207.
- Kepenekçi, Y.K. (1999a). Eğitimcilerin insan haklarına yönelik tutumları. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*. [www.education.ankara.edu.tr/ebfdergi/1999/213-225.pdf](http://www.education.ankara.edu.tr/ebfdergi/1999/213-225.pdf).
- Kepenekçi, Y.K. (1999b). İnsan hakları eğitimine yönelik bir tutum ölçeği. *Eğitim Araştırmaları*, Mart 2000, 51-58.
- Kepenekçi, Y.K. (2000). *İnsan Hakları Eğitimi*. Anı Yayıncılık.
- Kepenekçi, Y.K. (2008). *Eğitimciler için insan hakları ve vatandaşlık*. Ekinoks Yayınları.
- KSGM & HÜNEE. (2009). *Türkiye'de kadına yönelik aile içi şiddet*. Elma Teknik Basım.
- KSGM, & HÜNEE. (2015). *Türkiye'de kadına yönelik aile içi şiddet araştırması*. Elma Teknik Basım.
- Kuş Z., Sönmez, Ö. F. ve Karatekin, K. (2011). Okulda Yaşam Biçimi Olarak Demokrasi Eğitimi. X. Ulusal Sınıf Öğretmenliği Eğitimi Sempozyumu, (5-7 Mayıs). Sivas (Sözlü Bildiri).

- McPherson, J. & Libal, K. (2019) Human rights education in US social work: Is the mandate reaching the field?, *Journal of Human Rights*, 18:3, 308-324. <https://doi.org/10.1080/14754835.2019.1617119>.
- Neuman, W.L. (2007). *Toplumsal araştırma yöntemleri: nitel ve nicel yaklaşımlar* (2.cilt), Yayıncı (Çev.) Sedef Özge.
- NASW, (2017) Code of Ethics of the National Association of Social Worker, <https://socialwork.sdsu.edu/wp-content/uploads/2011/09/NASW-Code-of-Ethics2017.pdf>: Erişim tarihi:14.10.2020
- Odabaş, H., Odabaş, Z. Y. & Polat, C. (2008). Reading habit of university students: the model of Ankara University. *Bilgi dünyası (Information World)*, 9(2), 431-465.
- Rozas, L. W, & Garran, A. M. (2016). Towards a Human Rights Culture in Social Work Education. *Br J Soc Work*, 46(4), 890-905. <https://doi.org/10.1093/bjsw/bcv032>
- Steen, J. A., & Mann, M. (2015). Human rights and the social work curriculum: integrating human rights into skill-based education regarding policy practice behaviors. *Journal of Policy Practice*, 14(3-4), 275-291. <https://doi.org/10.1080/15588742.2015.1044686>
- Tanırılı, H. (2007). Demokrasi ve insan hakları eğitimi ile ilgili konuların ilköğretim kurumlarında okutulmakta olan ders kitapları içerisindeki yerinin incelenmesi, yüksek lisans bitirme projesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Tathcıoğlu, O. (2017). Uygulamaya dayalı insan hakları eğitimi içinde Akpınar Dellal, N. (Edt.) Demokratik Değerler Eğitimi. Lamberd Akademik Publishing.
- Ulubey, Ö. (2015). Vatandaşlık ve Demokrasi Eğitimi Programının Yaratıcı Drama ve Diğer Etkileşimli Öğretim Yöntemleri İle Uygulanmasının Akademik Başarıya ve Demokratik Değgerlere Bağlılığa Etkisi (Yayımlanmamış doktora tezi). Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimler Enstitüsü.
- UN (United Nations). (2006). *Plan of action for the first phase (2005-2007) of the world programme for human rights education*. [Plan of Action: World Programme for Human Rights Education; first phase; 2006 - 147853eng.pdf \(unesco.org\)](http://unesco.org/Plan_of_Action:_World_Programme_for_Human_Rights_Education;_first_phase;_2006_-_147853eng.pdf) Erişim tarihi: 10.08.2020.
- Yeşil, R. (2002). *Okul ve ailede insan hakları ve demokrasi eğitimi*. Nobel Yayın Dağıtım.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2005). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Seçkin Yayıncılık.
- Zengin, O. ve Altındağ, Ö. (2016). Bir İnsan hakları mesleği olarak sosyal hizmet. *Toplum ve Sosyal Hizmet*. 27 (1), 179-190.



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 337-351*

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 19.01.2021

Accepted / Kabul: 28.08.2021

## IMPACT OF PANDEMIC COVID-19'S ON NATIONAL CURRENCY AND FINANCIAL MARKETS: AN ANALYSIS ON DEVELOPING AND DEVELOPED COUNTRIES

Erdem BAĞCI<sup>1</sup>

Ayşe Meriç YAZICI<sup>2</sup>

### **Abstract**

Coronavirus outbreak which started as an epidemic in Wuhan, China and soon transformed into a pandemic in the first quarter of 2020 is about to bring a profound stagnation to many national economies. In the study, to understand the effects of the covid-19 pandemic on national currency and financial markets from the perspective of developing and developing countries, daily data including the stock market closing prices, exchange rate and WTI gross oil prices of the effects of COVID-19 in the period of March 10, 2020 and May 9, 2020 for developing and developed economies were used. China, South Korea, Brazil, and Turkey are chosen to represent the developing world and Italy, France, Germany, Spain and England represent the developed world. Logarithms of all variables were taken and in the econometric application part, vector autoregression model was used. At the end of the study, it was determined that the number of Covid-19 cases did not affect exchange rates, but had an effect on stock prices in developing economies. As a result, It has been determined that developing economies affect more than developed economies from pandemic.

**Keywords:** Covid-19, Stock Exchange, Exchange Rates, Financial Markets.

**Jel Codes:** B22, B26, D53, F31.

<sup>1</sup>Assoc. Prof., Bandırma Onyedi Eylül University, e-posta: ebagci@bandirma.edu.tr., ORCID: 0000-0003-1856-3517,

<sup>2</sup>PhD Candidate, Istanbul Aydın University / Blue Marble Space Institute of Science, E-posta: ayse.meric@bmsis.org., ORCID: 0000-0001-6769-2599,

### **Atıf/Citation**

Bağcı, E. & Yazıcı, A. M. (2021). Impact of pandemic Covid-19's on national currency and financial markets: an analysis on developing and developed countries. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 337-351.

## COVID-19 PANDEMİSİNİN ULUSAL PARALAR VE FİNANSAL PİYASALAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER ÜZERİNE BİR ANALİZ

### Öz

Çin'in Wuhan kentinde bölgesel salgın olarak başlayan ve kısa süre sonra 2020'nin ilk çeyreğinde küresel salgına dönüşen koronavirüs salgını, birçok ulusal ekonomide derin bir durgunluğa yol açmak üzeredir. Covid-19 pandemisinin ulusal para birimleri ve finansal piyasalar üzerindeki etkilerini, gelişmekte olan ülkeler ve gelişmiş ülkeler perspektifinden anlamak için yapılan bu çalışmada, gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler için 10 Mart 2020 ve 9 Mayıs 2020 dönemindeki COVID-19 etkilerinin borsa kapanış fiyatları, döviz kuru ve WTI brüt petrol fiyatlarını içeren günlük veriler kullanılmıştır. Gelişmekte olan ekonomileri temsil etmek üzere; Çin, Güney Kore, Brezilya ve Türkiye seçilirken, gelişmiş ekonomileri temsil etmek üzere ise; İtalya, Fransa, Almanya, İspanya ve İngiltere seçilmiştir. Tüm değişkenlerin logaritmaları alınmış ve ekonometrik uygulama kısmında vektör otoregresyon modeli kullanılmıştır. Çalışma sonunda, Covid-19 vaka sayısının döviz kurlarını etkilemediği, gelişmekte olan ekonomilerde hisse senetleri fiyatları üzerinde bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak, Gelişmekte olan ekonomilerin gelişmiş ekonomilere göre, pandemiden daha fazla etkilediği tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Covid-19, Borsa, Döviz Kurları, Finansal Piyasalar.

**Jel Kodları:** B22, B26, D53, F31.

### 1. INTRODUCTION

First appeared in the Wuhan City of China, Covid-19 quickly transformed into a pandemic and thus a global medical crisis. Yet, the unstable nature of this pandemic has some consequences on macroeconomic scale due to its impact on global finance. Due to strict precaution policies, all financial activities varying from the service to manufacturing have almost ceased. The enforced lockdown procedures have a profound impact on finance in addition to sociological and psychological consequences.

During this pandemic, the most significant issue is the uncertainty and lack of knowledge. The decision makers do not know or have any data on when the pandemics will cease, and the life will go back to its normal state. Therefore, it is difficult to determine the steps to reverse the financial state of the countries back to pre-pandemic state. It has been questioned whether it shall ever be possible to build an economic structure with minimum contact so that the manufacturing process can be operated during the pandemic and we can sustain our lives as normal as possible.

The macro economic impacts of the pandemic vary from the rise of unemployment, fall in recruitment, distortion in income distribution, increase in inflation, discrepancies in foreign trade, loss of economic freedom to slowdown in economic growth. In order to provide a better analysis on its short term macroeconomic impacts, the currency value of US dollar as a

monetary reserve can be compared to other currencies and other values in stock indexes. Whether a country's currency is inclined to climb or fall against dollar index determines the purchase power within that country. Similarly, the advances in stock market projects how willingly the investors in that companies take risks. Therefore, it is possible to make projections on the long-term and short-term macroeconomic indicators of that country just by monitoring the short-term trends in national currency and market.

This study briefly mentions the macroeconomic impacts of the 1918 Great Spanish Flu through a literature analysis and then refers to the projections on the cost of Covid-19 pandemic and its macroeconomic impacts as mentioned in the studies conducted. In addition to financial expectations of Covid-19; the study also analyses the impact of Covid-19 on the monetary currencies of the developed and developing countries as well as financial markets by making use of econometrics. China, South Korea, Brazil, and Turkey are chosen to represent the developing world and Italy, France, Germany, Spain and England represent the developed world.

## **2. MACROECONOMIC IMPACT OF THE GREAT SPANISH FLU IN 1918**

When the research on previous pandemics are studied, it is understood that the pandemics have certain financial impacts. Yet, the most significant one is the loss of productive workforce due to illness and death. The influenza pandemic which peaked in Spain in 1918 and lasted until 1920 spread into 48 countries, causing the death of some 40 million people accounting for 2.1% of the population at that time. It had three stages in Spain back then. The first took place in the spring of 1918, the second in the fall of 1918 and the third in the winter of 1919. With some countries going through phase four, the pandemic lasted until 1920 and resulted in significant loss of life including such well-known figures as Max Weber, Franz Kafka, Friedrich Hayek and Walt Disney. The prominent macroeconomic impact of this pandemic revealed itself as a drop in GDP and expenditure (Barro et al., 2020:2-5). According to studies focusing on the impact of this pandemic on the US economy, the labour supply dropped in manufacturing in the long term and thus there was an increase in real wage. Due to the capital increase per labour, there was an increase in the income of labour force (Brainerd & Siegler, 2003). This created the pressure of inflation on the US economy. Another study claims that the pregnant women exposed to the pandemic gave birth to children with a lack of human skills, which lead to the formation of a class with less income. Since they had less education, their wages were 5-6% less (Almond, 2006). Since the pandemic had been influential on the labour market, the service and entertainment sectors experienced double-

digit losses. On the other hand, medicine and medical supplies doubled their income (Garrett, 2007).

### **3. THE COSTS AND MACROECONOMIC IMPACTS OF COVID-19 PANDEMIC**

Although it is not currently possible to calculate the exact costs of the pandemic; it is possible to classify the apparent costs. Therefore, the costs of this pandemic shall be classified into two groups as direct costs and indirect costs. Whereas direct costs refer to the costs in medical sector; indirect costs refer to the economic consequences of the pandemics. The direct costs of the pandemic create pressure on the medical system and may pose a risk or lead to a decline in the medical system unless the pandemic is kept under control. Indirect costs refer to economic consequences resulting from the loss of business due to sickness and the enforced lockdown precautions to avoid the spread of the disease. This may eventually lead to a considerable inflation in the food sector due to lack of basic needs such as food. As the financial units fail to come to a rational conclusion; the world economy may suffer from a years-long recession (Demir, 2020:7-8). Therefore, it is of utmost importance to come up with global solutions since the pandemic does not pose an issue just for a single country but for the whole world. Nonetheless, there has not been any meeting to create a global solution to this global pandemic, yet. It is a must to hold a global conference to decrease the direct and indirect costs.

The macroeconomic impacts of the pandemic reveal itself as the demand shrinks. This shrinkage of supply has a direct negative influence on the sales level of the firms. The fall in the sales and the revenue have two consequences. First, there is the problem of debt discharging depending on the fall in the sales and the revenue, which increases the debt burden and leads to bankruptcy. Secondly, the supply chain gets distorted due to the fall in sales and the revenue (ULISA12, 2020). When there are no new orders and there is a state of uncertainty, new investments are postponed, and the investments naturally decline. Due to the decline in the investments, the use of input also plummets. The decrease in the workforce and capital demand leads to a shrinkage in factor markets and thus rise of unemployment and lack of recruitment. This causes a more profound shrinkage in the manufacturing and market supply chain. As a result, the income of economic agents also falls. This fall in income once more causes a shrinkage in the demands and creates a vicious cycle (Ozili & Arun, 2020).

The pandemic influences the global market by creating the problem of liquidity and currency pressure through financial markets. In developing markets, the problem of liquidity particularly derives from intense capital output, shrinkage in export, the fall in exported raw

materials and oil prices (ULISA12, 2020). The currencies of developing countries have lost significant value against US dollar and thus led to a drop in purchase power within the country. The countries with the greatest loss of value in their currencies are Brazil, Mexico, Russia, South Africa, and Turkey. It is seen that such service sectors as tourism, entertainment, culture, and arts have shrunk and the transportation sector had some significant damage all around the world. With the global shrinkage on manufacturing and shrinkage in the demand for energy; such sectors as automotive, industry and agriculture got significantly affected by the pandemics. However, it has been the service industry that has been affected by the pandemics most (CRS, 2020).

#### **4. MACROECONOMIC PRECAUTIONS AGAINST COVID-19**

The governments all around the world adopted macroeconomic policies as tools to overcome the issues resulting from the pandemic or at least to mitigate the effects. These two policies are known as the fiscal policy and the monetary policy. The expansionary fiscal policy encourages the increase in expenditure. Tax concessions are provided within this purpose. Direct income transfers are adopted to ensure that the expenditure for necessary consumption products can be financed by the household. Concessions for parafiscal payments are made and public receivables are postponed. Monetary policies offer expansionary financial opportunities. Increasing the printing and the demand for money are the most important ones (ULISA12, 2020). US Central Bank had fifty percent monetary expansion. It has been observed that all the countries had similar money expansion policies. The central banks in all countries have decreased the interest rates. And the sectors have been selectively chosen to be directly financed to prevent them from getting into desperate straits. There are also structural precautions applied. Flexible and controlled manufacturing models are tried to be developed. The sector has been directed to preserve digital manufacturing platforms. Working-at-home and flexible working hours have been encouraged through incentives (CRS, 2020).

Although the countries used similar financial policies to cope with the pandemic crisis; the weigh of political tools may vary from country to country. Financially strong countries such as China, the US, the UK, Germany, France, and Italy adopted monetary policies whereas financially fragile countries such as Turkey, Brazil, South Africa and Argentina preferred fiscal policies by getting themselves into debts. This shows that the countries differ from each other in terms of the impact of pandemics (Yorulmaz & Kaptan, 2020:25).

## **5. EXPECTATIONS FOR COVID-19 CRISIS**

It is expected that the total expenditure shall eventually drop in all world economies. In the short-term, it is expected to see a fall in household consumption expenses, particularly in durable consumer goods. The drop in the service sector will be even more radical. The sectors such as construction, machinery, equipment, and stocks are expected to go through a significant fall. As for public spending, transfer expenses are expected to increase; investments are to fall, and public good expenses remain to be uncertain. In the meantime, the volume of foreign trade shall also go down. The import will particularly decline, which will eventually cause a decline in export business, as well (Yorulmaz & Kaptan, 2020:24).

It is expected to see a significant shrinkage in the world economy in 2020. China has been going through a financial shrinkage for the first time in the last 28 years. Yet, a V-shaped recovery is expected. Since accommodation, tourism, entertainment, and transportation are the ones influenced most by the pandemics; their recovery will take time. As to investments, the cancellation of orders and the lack of new orders have already led or will lead certain enterprises to go through a state of shrinkage. The pandemic can be encouraging some investments in the medical sector. Considering the relatively small impact of pandemics on the investments and the increase of the incentive efforts by the government; the investments are expected to have a minor-scale contribution to the GDP growth in 2020 (PWC China, 2020a).

A report issued in Austria foresees that the labour efficiency will fall due to illness; the labour demand will go down on global scale and that the capital efficiency will decline due to the distortions in supply chain. Public spending is expected to increase. Since the international transportation restrictions will continue to be applied; foreign trade will be limited (PWC Austria, 2020b).

IMF's global economic growth expectation has been declared as 3% shrinkage for 2020 and 5.8% growth for 2021. The shrinkage rate in 2020 are expected to be 6.1% on average for developed countries, 5.9% for the US, 7% for Germany, 7.2% for France, 8% for Spain, 6.5% for the UK and 9.1% for Italy. The shrinkage rate in 2020 are expected to be 1% on average for developing countries; 1.2% for South Korea, 5.3% for Brazil and 5% for Turkey whereas China is expected to grow 1.2% (IMF, 2020).



## 6. DATA AND EMPIRICAL FINDINGS

We used daily data involving COVID-19 cases, stock market close prices, exchange rate and WTI brent oil prices to investigating the impact of COVID-19 on financial markets for emerging and developed economies. Our data covers the period of 10 March 2020-9 May 2020 in terms of providing integrity. 10 March 2020 is the date when the coronavirus emerged in Turkey. Case number for coronavirus are obtained from World Health Organization (WHO) official website and daily stock market closing prices, exchange rates and oil prices at website of investing. We considered China, South Korea, Brazil and Turkey as developing economies and Italy, France, Germany, Spain and United Kingdom as developed economies. The reason why we selected these countries is that COVID-19 is common in so-called countries. In Table 1, related variables are shown.

**Table 1.** The Variables and The Related Definitions

Variables	Definitions	Variables	Definitions
SSE	China Stock Exchange close prices	CNY	China Yuan/USD exchange rate
BOVESPA	Brazil Stock Exchange close prices	BRY	Brazil Real/USD exchange rate
KOSPI	South Korea Stock Exchange close prices	KRW	South Korean Won/USD exchange rate
BIST	Turkey Stock Exchange close prices	TL	Turkish Liras/USD exchange rate
FTSE MIB	Italy Stock Exchange close prices	EUR	Euro/USD exchange rate
CAC40	France Stock Exchange close prices	EUR	Euro/USD exchange rate
DAX30	Germany Stock Exchange close prices	EUR	Euro/USD exchange rate
LSE	United Kingdom Stock Exchange close prices	GBP	English Pound/USD exchange rate
OIL	WTI brent oil prices	COVID	The case number of COVID19

All variables used in the analysis was taken logarithm. Also, return series was generated for stock market close prices and exchange rates. In the econometric application part of the study, vector auto regression model will be used to investigating the impact of COVID19 on financial markets in both developing and developed economies. For this reason, Lee-Strazicich unit root test developed by Lee and Stratzich (2003), which allows two structural breaks, was used. The involving results are shown in Table 2:

**Table 2.** Lee-Strazicich Unit Root Test Results

<b>Model A (Constant)</b>							
<b>Variables</b>	<b>LM</b>	<b>Lag</b>	<b>Breaking Points</b>				
			<b>D<sub>1t</sub></b>		<b>D<sub>2t</sub></b>		<b>%5 Critical Value</b>
SSE	-4.2285**	2	19.3.2020		24.4.2020		-3.5630
BOVESPA	-8.0655**	0	18.3.2020		25.3.2020		-3.5630
KOSPI	-7.5979**	0	13.4.2020		29.4.2020		-3.5630
BIST	-8.9510**	0	19.3.2020		29.4.2020		-3.5630
FTSE MIB	-3.8483**	0	6.4.2020		15.4.2020		-3.5630
CAC40	-4.8419**	0	17.3.2020		23.3.2020		-3.5630
DAX30	-4.9468**	0	17.3.2020		10.4.2020		-3.5630
LSE	-6.1283**	0	17.3.2020		23.3.2020		-3.5630
CNY	-9.3189**	0	9.4.2020		4.5.2020		-3.5630
BRY	-6.6903**	0	18.3.2020		28.4.2020		-3.5630
KRW	-4.0465**	3	20.4.2020		4.5.2020		3.5630
TL	-4.6508**	3	31.3.2020		14.4.2020		-3.5630
EUR	-5.2629**	5	25.3.2020		15.4.2020		-3.5630
GBP	-5.3154**	5	25.3.2020		2.4.2020		-3.5630
OIL	-2.3573	0	21.4.2020		29.4.2020		-3.5630
ΔOIL	-6.5899**	0	2.4.2020		24.4.2020		-3.5630
<b>Model C (Constant and Trend)</b>							
<b>Variables</b>	<b>LM</b>	<b>Lag</b>	<b>Breaking Points</b>				
			<b>D<sub>1t</sub></b>	<b>DT<sub>1t</sub></b>	<b>D<sub>2t</sub></b>	<b>DT<sub>2t</sub></b>	<b>%5 Critical Value</b>
SSE	-6.6386**	2	20.3.2020	20.3.2020	26.3.2020	26.3.2020	-6.4080
BOVESPA	-11.5258**	0	25.3.2020	25.3.2020	28.4.2020	28.4.2020	-5.9170
KOSPI	-11.1252**	0	18.3.2020	18.3.2020	26.3.2020	26.3.2020	-6.1080
BIST	-11.2997**	0	17.3.2020	17.3.2020	28.4.2020	28.4.2020	-5.9170
FTSE MIB	-8.3205**	0	16.3.2020	16.3.2020	7.4.2020	7.4.2020	-6.3120
CAC40	-8.4699**	0	25.3.2020	25.3.2020	7.4.2020	7.4.2020	-6.3120

DAX30	-8.4501**	0	24.3.2020	24.3.2020	6.4.2020	6.4.2020	-6.3120
LSE	-9.5299**	0	16.3.2020	16.3.2020	24.3.2020	24.3.2020	-6.1080
CNY	-10.0929**	0	16.3.2020	16.3.2020	20.3.2020	20.3.2020	-6.1080
BRY	-7.8126**	0	3.4.2020	3.4.2020	24.4.2020	24.4.2020	-6.2880
KRW	-9.2819**	3	20.3.2020	20.3.2020	30.3.2020	30.3.2020	-6.1080
TL	-6.0839**	3	20.3.2020	20.3.2020	1.4.2020	1.4.2020	-6.1080
EUR	-6.9599**	5	23.3.2020	23.3.2020	10.4.2020	10.4.2020	-6.3120
GBP	-8.8437**	5	20.3.2020	20.3.2020	16.4.2020	16.4.2020	-6.1850
OIL	-3.8566	0	1.4.2020	1.4.2020	17.4.2020	17.4.2020	-6.2880
ΔOIL	-8.0709**	0	31.3.2020	31.3.2020	6.4.2020	6.4.2020	-6.2010

**Note.** \*\* indicates %5 significance level. Critical values are obtained from “Minimum LM Unit Root Test with Two Structural Breaks, *Reviews of Economics and Statistics*, 85(4): 1082-1089” by Lee and Strazicich (2003).

As investigated Lee-Strazicich unit root test results, the variables of the returns of stock exchanges (SSE, BOVESPA, KOSPI, BIST, FTSE MIB, CAC40, DAX30, LSE) and the returns of exchange rates (CNY, BRY, KRW, TL, EUR, GBP) and COVID are stationary at level while the variable of OIL become stationary by taking first differences. As considered structural break dates, it is seen that so-called dates coincide with March 2020, when the COVID19 started to be felt severely in Turkey and Europe. In these dates, critical increase in the number of mortality and case from COVID19, and this situation cause structural breaks in stock markets and exchange rates.

After the unit root analysis, we applied vector auto regression model (VAR) to examine the impact of COVID19 on stock markets and exchange rates in developing and developed countries. The models created within this scope as follows:

$$Y_t = \sum_{i=1}^p A_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q B_i X_{t-i} + \varepsilon_t$$

*Stock Markets<sub>t</sub>*

$$= \sum_{i=1}^p A_i \text{Stock Markets}_{t-i} + \sum_{i=1}^q B_i \text{COVID}_{t-i} + \sum_{i=1}^l C_i \text{Exchange Rates}_{t-i} + \sum_{i=1}^m D_i \text{OIL}_{t-i} + \varepsilon_t$$

Exchange Rates<sub>t</sub>

$$= \sum_{i=1}^p A_i \text{Stock Markets}_{t-i} + \sum_{i=1}^q B_i \text{COVID}_{t-i} + \sum_{i=1}^l C_i \text{Exchange Rates}_{t-i} + \sum_{i=1}^m D_i \text{OIL}_{t-i} + \varepsilon_t$$

Firstly, optimal lag lengths related to VAR model for each countries were determined. Then, LM autocorrelation test and White heteroscedasticity test were applied for so-called models. The results are shown in Table 3. According to Table 3, it is seen that the models have not autocorrelation and heteroscedasticity problems.

**Table 3.** LM Autocorrelation Test and White Heteroscedasticity Test Results

Developing Countries				
	LM-Stat	Prob	White	Prob.
China	18.16057	0.3146	85.93050	0.3050
Brazil	17.48691	0.3548	100.3732	0.0777
South Korea	16.26696	0.4345	152.0316	0.6612
Turkey	12.25277	0.7264	88.74015	0.2359
Developed Countries				
	LM-Stat	Prob	White	Prob.
Italy	15.65182	0.4775	182.0940	0.1114
France	15.24667	0.5067	172.6426	0.2339
Germany	12.42189	0.7145	183.4225	0.0999
United Kingdom	18.91735	0.2730	248.6229	0.3375

In Table 4, Granger causality test results based on VAR model for each countries. According to the results, COVID19 is Granger causality of China Stock Exchange (SSE) and Turkey Stock Exchange (BIST) in developing countries, but not affecting stock markets in developed countries.

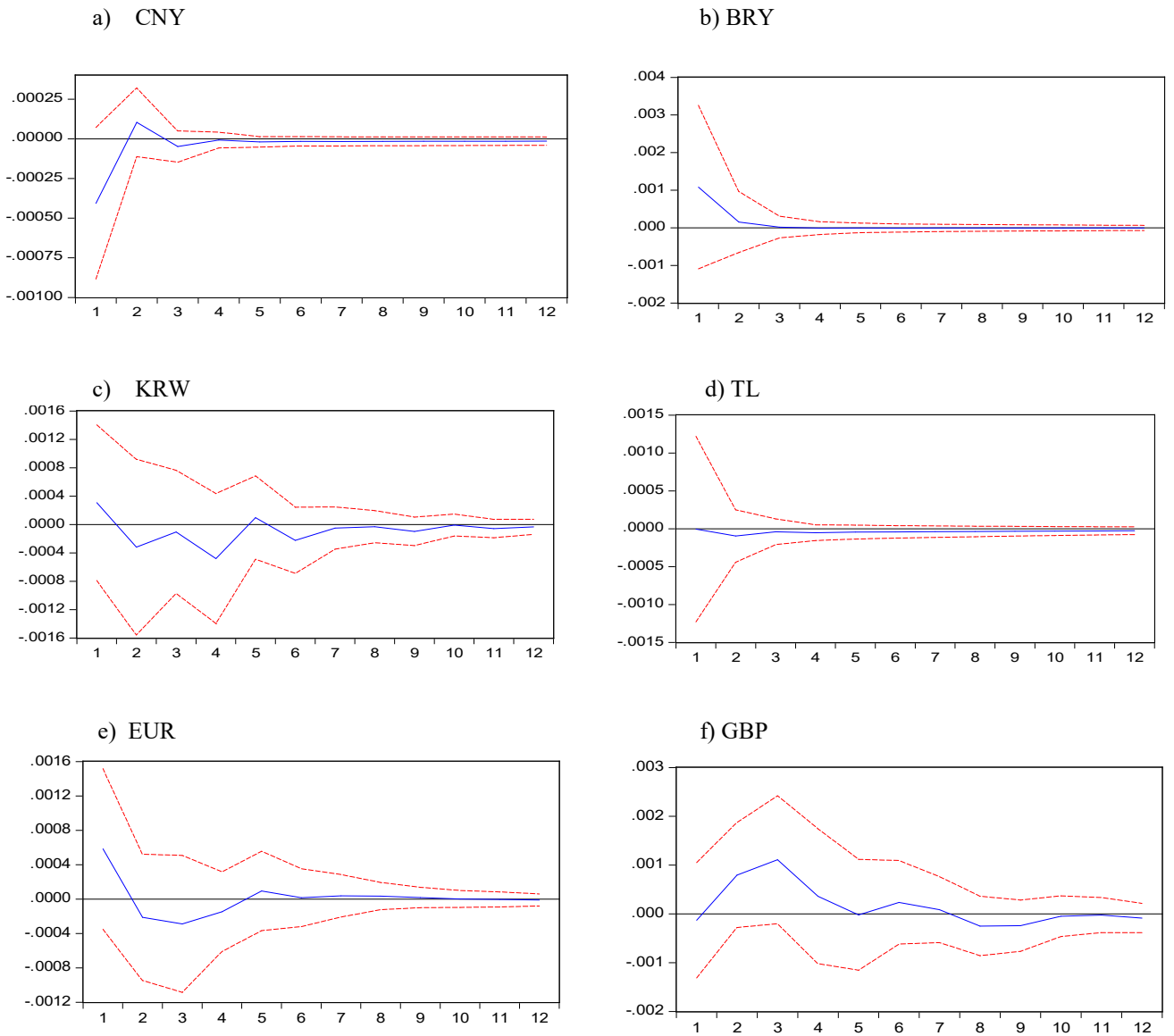
**Table 4.** Granger Causality Test Results

Developing Countries		
CNY	Chi-sq	China
COVID	1.155240	COVID19 is not Granger causality of China Yuan/USD exchange rate
SSE	0.463694	SSE is not Granger causality of China Yuan/USD exchange rate
SSE	Chi-sq	

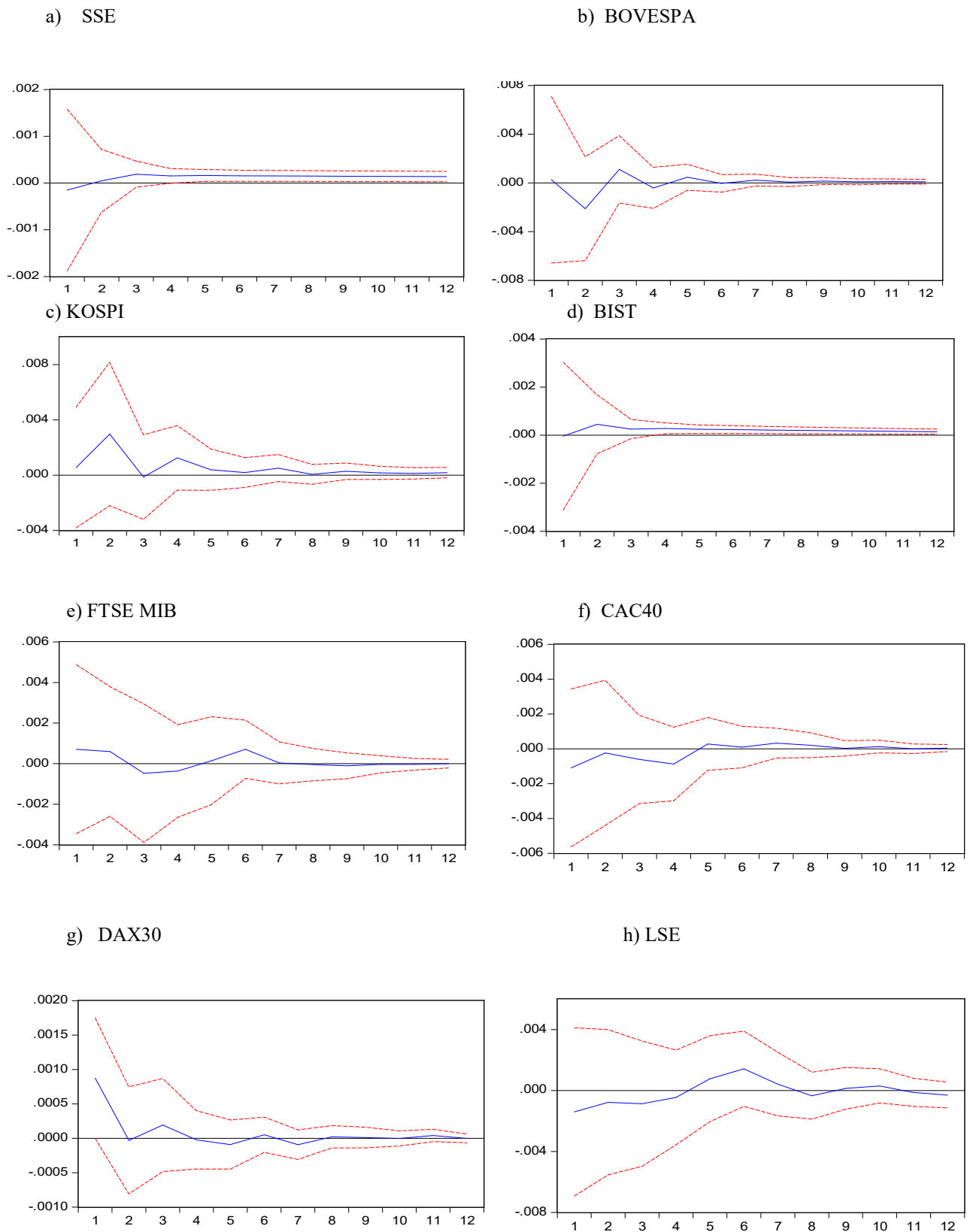
COVID	5.701252***	COVID19 is Granger causality of SSE
CNY	0.032590	China Yuan/USD exchange rate is not Granger causality of SSE
<b>BRY</b>	<b>Chi-sq</b>	<b>Brazil</b>
COVID	0.179298	COVID19 is not Granger causality of Brazil Real/USD exchange rate
BOVESPA	0.326698	BOVESPA is not Granger causality of Brazil Real/USD exchange rate
<b>BOVESPA</b>	<b>Chi-sq</b>	
COVID	2.218115	COVID19 is not Granger causality of BOVESPA
BRY	7.834806***	Brazil Real/USD exchange rate is Granger causality of BOVESPA
<b>KRW</b>	<b>Chi-sq</b>	<b>South Korea</b>
COVID	0.319436	COVID19 is not Granger causality of Won/USD exchange rate
KOSPI	10.16833***	KOSPI is Granger causality of Won/USD exchange rate
<b>KOSPI</b>	<b>Chi-sq</b>	
COVID	2.544058	COVID19 is not Granger causality of KOSPI
KRW	5.298702*	Won/USD exchange rate is Granger causality of KOSPI
<b>TL</b>	<b>Chi-sq</b>	<b>Turkey</b>
COVID	1.216084	COVID19 is not Granger causality of TL/USD exchange rate
BIST	2.638497	BIST is not Granger causality of TL/USD exchange rate
<b>BIST</b>	<b>Chi-sq</b>	
COVID	5.913121***	COVID19 is Granger causality of BIST
TL	0.811322	TL/USD exchange rate is not Granger causality of BIST
		<b>Developed Countries</b>
<b>EUR</b>	<b>Chi-sq</b>	<b>Germany</b>
COVID	1.963009	COVID19 is not Granger causality of Euro/USD exchange rate
DAX30	14.11225***	DAX30 is Granger causality of Euro/USD exchange rate
<b>DAX30</b>	<b>Chi-sq</b>	
COVID	0.024898	COVID19 is not Granger causality of DAX30
EUR	3.251371	Euro/USD exchange rate is not Granger causality of DAX30
<b>EUR</b>	<b>Chi-sq</b>	<b>Italy</b>
COVID	0.759996	COVID19 is not Granger causality of Euro/USD exchange rate
FTSE MIB	7.857713***	FTSE MIB is Granger causality of Euro/USD exchange rate
<b>FTSEMIB</b>	<b>Chi-sq</b>	
COVID	0.529118	COVID19 is not Granger causality of FTSE MIB
EUR	6.156664***	Euro/USD exchange rate is Granger causality of FTSE MIB
<b>EUR</b>	<b>Chi-sq</b>	<b>France</b>
COVID	0.664004	COVID19 is not Granger causality of Euro/USD exchange rate
CAC40	15.71345***	CAC40 is Granger causality of Euro/USD exchange rate
<b>CAC40</b>	<b>Chi-sq</b>	
COVID	0.098844	COVID19 is not Granger causality of CAC40

EUR	2.681273	Euro/USD exchange rate is not Granger causality of CAC40
<b>GBP</b>	<b>Chi-sq</b>	<b>United Kingdom</b>
COVID	5.729017	COVID19 is not Granger causality of English Pound/USD exchange rate
LSE	22.15411***	LSE is Granger causality of English Pound/USD exchange rate
<b>LSE</b>	<b>Chi-sq</b>	
COVID	0.368703	COVID19 is not Granger causality of LSE
GBP	3.120870	English Pound/USD exchange rate is not Granger causality of LSE

**Figure 1.** The Responses of Exchange Rates to COVID19



**Figure 2.** The Responses of Stock Markets to COVID19



The impulse-response functions are exhibited in Figure 1 and Figure 2. Figure 1 indicates the responses of exchange rates to COVID19 and Figure 2 indicates the responses of stock

markets to COVID19. Considering in Figure 1, it is seen that one standard error shock in COVID19 have not significant effect on exchange rates, which are CNY, BRY, KRW, TL, EUR and GBP. Besides, Figure 2 shows that China Stock Exchange (SSE) and Turkey Stock Exchange (BIST) increase against one standard error shock in COVID19, but so-called impact is very low. Also, COVID19 is seen not to affect stock markets in other countries. These results reflect that investors are affected by appearance of death rather than the number of case. Regarding that investors in many countries don't abide by the efficient market hypothesis and turns towards the behavioural finance theories, investors can be stated psychologically not be impacted by the number of COVID19 case.

## **7. CONCLUSION**

Despite the similarity in macroeconomic precautions and policies adopted by the countries around the world, the outcome and the feedback are observed to be quite different since the impact of the pandemic on the stock markets and national currencies has been different for each country. While the national currency of some countries lost more value; others lost less. While some countries had a more significant drop in stock indexes; some had relatively less. This distinction has been observed between developing and developed countries. The developing countries have a more fragile economic structure. On the other hand, developed countries have more advanced and stronger technological infrastructure, manufacturing systems, which makes them in a better state than the developing ones. Developing countries suffer more from external debt and they have a higher dependency on external sources, which makes their national currency weaker and their economy fragile. This fragility is what enhances the impact of pandemics on the economies of the developing world.

## **REFERENCES**

- Almond, D. (2006). Is the 1918 Influenza Pandemic Over? Long-term Effect of In Utero Influenza Exposure in the Post-1940 U.S. Population, *Journal of Political Economy*, 114(4): 672-712. Retrieved June 2, 2020, from <https://www.jstor.org/stable/10.1086/507154>.
- Barro, R. J., Ursúa, J. F., and Weng, J. (2020). The coronavirus and the Great Influenza Pandemic: lessons from the 'Spanish flu' for the coronavirus' potential effects on mortality and economic activity", NBER Working Paper, no 26866. Retrieved June 5, 2020, from <https://www.nber.org/papers/w26866>.
- Brainerd, E., and Siegler, M. (2003). The Economic Effect of the 1918 Influenza Epidemic Discussion, Paper 3791, Centre for Economic Policy Research. Retrieved June 25, 2020, from <https://ssrn.com/abstract=394606>



- CRS. (2020). Global Economic Effects of COVID-19, Retrieved June 15, 2020, from <https://fas.org/sgp/crs/row/R46270.pdf>
- Demir, İ. (2020). Kovid-19 Salgının Seyri ve Türkiye Ekonomisi. ULİSA12, Retrieved June 5, 2020, from [https://aybu.edu.tr/yulisa/contents/files/ULI%CC%87SA12\\_Kovid\\_19\\_Ekonomik\\_Etkiler.pdf](https://aybu.edu.tr/yulisa/contents/files/ULI%CC%87SA12_Kovid_19_Ekonomik_Etkiler.pdf)
- Garrett, T. A. (2007). Economic Effects of the 1918 Influenza Pandemic Implications for a Modern-day Pandemic, Retrieved June 12, 2020, from [https://www.stlouisfed.org/~media/files/pdfs/community-development/research-reports/pandemic\\_flu\\_report.pdf](https://www.stlouisfed.org/~/media/files/pdfs/community-development/research-reports/pandemic_flu_report.pdf).
- Granger, C. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438. doi:10.2307/1912791. Retrieved June 15, 2020, from <https://www.jstor.org/stable/1912791>
- IMF. (2020), Latest World Economic Outlook Growth Projections, Retrieved June 25, 2020, from <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
- Lee, J., & Strazicich, M. (2003). Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test with Two Structural Breaks. *The Review of Economics and Statistics*, 85(4), 1082-1089. Retrieved August 25, 2020, from <http://www.jstor.org/stable/3211829>
- Ozili, P., and Arun, T. (2020). Spillover of COVID-19: Impact on the Global Economy Retrieved June 15, 2020, from <https://ssrn.com/abstract=3562570>.
- PCW. (2020a). PricewaterhouseCoopers: Macroeconomic Impact of the COVID-19 in China and Policy Suggestions, Retrieved June 21, 2020, from <https://www.pwccn.com/en/covid-19/macroeconomic-impact-covid19-policy-suggestions.pdf>
- PCW. (2020b). The possible economic consequences of a novel coronavirus (COVID-19) pandemic, Retrieved June 22, 2020, from <https://www.pwc.com.au/publications/australia-matters/economic-consequences-coronavirus-COVID-19-pandemic.pdf>
- ULISA12. (2020). Kovid-19 (Koronavirüs) Salgınının Ekonomik Etkileri, Retrieved June 25, 2020, from [https://aybu.edu.tr/yulisa/contents/files/ULI%CC%87SA12\\_Kovid\\_19\\_Ekonomik\\_Etkiler.pdf](https://aybu.edu.tr/yulisa/contents/files/ULI%CC%87SA12_Kovid_19_Ekonomik_Etkiler.pdf)
- Yorulmaz, R., and Kaptan, S. (2020), Kovid-19 ile Mücadele Sürecinde Maliye Politikalarının Rolü, ULİSA12, Retrieved June 23, 2020, from [https://aybu.edu.tr/yulisa/contents/files/ULI%CC%87SA12\\_Kovid\\_19\\_Ekonomik\\_Etkiler.pdf](https://aybu.edu.tr/yulisa/contents/files/ULI%CC%87SA12_Kovid_19_Ekonomik_Etkiler.pdf)

### **Sources of Data**

[www.who.int](http://www.who.int)

[www.investing.com](http://www.investing.com).



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 352-375*

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 13.07.2021

Accepted / Kabul: 04.09.2021

## FOSİL YAKITLARA VERİLEN SÜBVANSİYONLARIN SOSYAL VE EKONOMİK ETKİLERİ: OECD ÜLKELERİ İÇİN AMPİRİK BİR ANALİZ

Hakan AKAR<sup>1</sup>

Filiz GİRAY<sup>2</sup>

Mikail KAR<sup>3</sup>

### Öz

Ekonomide yönlendirici rol üstlenen kamu mali politikaları, uzun yıllar etkileri düşünülmeden uygulanmış gelmiştir. Fakat son dönemde oluşan küresel farkındalıkla birlikte, ülkelerin en önemli ara mallarından biri olan enerji ve bununla ilgili olarak fosil yakıtlara verilen sübvansiyonlar ekonomik etkinliği bozucu kabul edilip ciddi eleştiri konusu olmuştur. Bu bağlamda 25 OECD ülkesine ait 2000-2019 yıllık panel verileri kullanılarak Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) yöntemi ile ampirik analiz yapılmış ve fosil yakıtlar için verilen devlet sübvansiyonlarının uzun dönem iktisadi ve sosyal etkileri tahmin edilmiştir. Elde edilen katsayı tahminlerine göre fosil yakıtlar için sağlanan devlet sübvansiyonlarının gayrisafi yurtiçi hâsıla (GSYİH) üzerinde pozitif etki oluşturduğu ancak bununla beraber işsizliği artırıcı sonuçlarının olduğu ortaya konmuştur. Elde edilen sonuçlara göre fosil yakıtlara verilen toplam sübvansiyonlarda meydana gelecek %1'lik bir artış GSYİH'yı %0.04 ve işsizliği ise %0.03 oranında artıracaktır.

**Anahtar Kelimeler:** Fosil Yakıt Sübvansiyonları, Bozucu Sübvansiyonlar, Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (CCEMG).

**Jel Kodları:** H23, H55, O44, Q52.

<sup>1</sup>Dr., Bursa Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, e-posta: hakanakar\_@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-2145-5894.

<sup>2</sup>Prof. Dr., Bursa Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, e-posta: giray@uludag.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8765-8248.

<sup>3</sup>Dr. Arş. Gör., Bursa Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, e-posta: mklkar@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4036-7355.

### Atıf/Citation

Akar, H., Giray, F., & Kar, M. (2021). Fosil yakıtlara verilen sübvansiyonların sosyal ve ekonomik etkileri: OECD ülkeleri için ampirik bir analiz. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 352-375.

## SOCIAL AND ECONOMIC IMPACT OF SUBSIDIES TO FOSSIL FUELS: AN EMPIRICAL ANALYSIS FOR OECD COUNTRIES

### *Abstract*

Public fiscal policies, which play a leading role in the economy, have been implemented for many years without considering their effects. However, with the recent global awareness, energy, one of the most important intermediate goods of the countries, and the related subsidies given to fossil fuels have been accepted as disrupting the economic efficiency and have been seriously criticized. In this context, using the 2000-2019 year panel data from 25 OECD countries, an empirical analysis was made with the Common Associated Effects Average Group (CCEMG) Method and the long-term economic and social effects of government subsidies for fossil fuels were estimated. According to the coefficient estimates obtained, it has been revealed that the government subsidies provided for fossil fuels have a positive effect on GDP, but they also have unemployment-increasing consequences. According to the results, an increase of 1% in total subsidies for fossil fuels will increase GDP by 0.04% and unemployment by 0.03%.

**Keywords:** Fossil Fuel Subsidies, Perverse Subsidies, Common Associated Effects Average Group (CCEMG).

**Jel Codes:** H23, H55, O44, Q52.

### 1. GİRİŞ

Günümüzde ekonomilerin en çok ihtiyaç duyduğu kalemlerden biri enerjidir. Enerji üretiminde çoğunlukla kullanılan kaynaklar ise petrol, kömür, doğal gaz gibi oluşumu yüzyıllar süren ve kullanımları sebebiyle yoğun kirlilik yayan fosil yakıtlardır. Fosil yakıtlar en çok sanayi alanında, elektrik üretiminde ve ulaşım sektöründe kullanılmaktadır. Bu sektörlerin genel özelliği ise, büyük üretim ölçeği gerektirmeleri, ekonominin neredeyse tümüyle de ilintili olmaları ve ayrıca azalan maliyet koşullarının geçerli olmasıdır. Bu temel özellikler, çeşitli kamu politikalarıyla bu sektörlerde yapılan yönlendirilmelerin mantıksal altyapısını oluşturmaktadır.

Tarihsel olarak enerji sübvansiyonları, ya “enerji yoksulluğunu azaltmak” ya da “ulusal kaynak zenginliğini yeniden dağıtmak” için hane halklarına finansal destek sağlamanın farklı bir yolu olarak birçok gelişmekte olan ekonomide uygulamaya konmuştur. Fakat sübvansiyonlar, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülke gruplarında ve ayrıca petrol üreten ve üretmeyen ekonomiler arasında da yaygın şekilde uygulanmaktadır (Coady et al., 2017). Dolayısıyla sübvansiyon uygulamalarını sırf gelişmişlik ya da doğal kaynak zenginliğiyle açıklamak mümkün değildir. Belki, her ülkenin kendi özel koşulları sübvansiyonların haklı bir gerekçesi olduğu savunulmaktadır. Bu durumda, ülkeden ülkeye farklı koşulların etkisi olabileceği için bir genelleme yapmak güçtür.

Fosil yakıt sübvansiyonlarının etkisini daha iyi anlayabilmek için küresel büyüklüklerine bakmak yararlı olacaktır. Bunu yaparken, politikaların yıllık tutarının; uluslararası enerji

fiyatları, yurtiçi fiyat politikası, döviz kurları ve talep değişiklikleri ile büyük ölçüde dalgalanmakta olduğu kısıtını da dikkate almak gerekir (IEA, 2010). Bununla birlikte, 1985 yılında gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki enerji sübvansiyonları (1995 fiyatlarına göre) 330 milyar dolara ulaşmış bunun 130 milyar doları sadece Sovyet Rusya'da gerçekleşmiştir. Ardından 1990-92 döneminde toplam fosil yakıt sübvansiyonları 235-245 milyar dolar civarına gerilerken, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD) üyesi olmayan ülkelerde 1990-91 döneminde 12 milyar dolar seviyesinde kalmıştır. Küresel fosil yakıt sübvansiyonları 1990'dan 1995'e kadar yaklaşık 60 milyar dolar gerilemiştir. Bu azalmanın bir kısmı enerji tüketimindeki düşüşten kaynaklanmıştır (World Bank, 1997).

2013 yılında tahmini küresel enerji sübvansiyonları 4.9 trilyondan 2015'te 5.3 trilyon dolara yükselerek küresel GSYİH'nin %6.5'ine ulaşmıştır. 2013'teki küresel ısınmanın %22'si bu tarz sübvansiyonlardan<sup>4</sup>, %46'sı hava kirliliğinden, %13'ü motorlu taşıtlardan, %11'i arz kaynaklı ve %8'i düşük belirlenen genel tüketim vergilerinden kaynaklandığı belirlenmiştir. Çin 2013'te dünyada en büyük sübvansiyon sağlayıcısı olmuştur (1.8 trilyon dolar) ve onu ABD (0.6 trilyon dolar), Rusya, Avrupa Birliği ve Hindistan (her biri yaklaşık 0.3 trilyon dolar) izlemiştir (Coady et al., 2017). Ayrıca fosil yakıt fiyatları 2015 yılında tam verimli seviyelerde (serbest piyasada) belirlenmiş olsaydı, tahmini küresel CO<sub>2</sub> emisyonları %28 daha az, fosil yakıt hava kirliliğine bağlı ölümler %46 daha düşük, vergi gelirleri küresel GSYİH'nin %3.8'i kadar daha yüksek gerçekleşebilirdi ve net ekonomik faydalar (çevresel faydalar-ekonomik maliyet) küresel GSYİH'nin %1.7'sine denk gelebilirdi (Coady et al., 2019). Bununla birlikte, sübvansiyonlardaki uygulamalar son on yılda değişme sinyalleri göstermektedir. 2008 mali krizini takiben ekonomilerin yüksek borç/GSYİH oranları ve petrol ihracatçısı ülkelerde düşen petrol gelirleri sebebiyle enerji fiyat reformundan elde edilen potansiyel gelirlere ilgi artmıştır. Aralık 2015 Paris Anlaşması, emisyon azaltım taahhütlerini uygulamak için etkili araçlar sunarak bu ilgiyi daha da canlandırmıştır (World Bank, 2015).

Çevreye zararlı sübvansiyonlarda reform yapmanın iklim, sağlık, mali ve ekonomik büyük faydaları vardır. Ayrıca politika faydalarının çoğunun, büyük ölçüde ülkelerin kendi çıkarlarına olduğu bilinmektedir. Buna rağmen küresel enerji sübvansiyonlarının devam etmesine neden

---

<sup>4</sup>Şimdiye kadar, uluslararası toplum küresel iklim değişikliğini yavaşlatma konusunda istenen yanıtı verememiştir. Hükümetlerin harekete geçtiği yerlerde, genellikle fiyatlandırma yerine düzenleyici önlemler (örneğin enerji verimliliği veya yenilenebilir enerji için) kullanılmıştır. Fiyatlandırma tercih edildiğinde ise küresel iklim değişikliğini çözmek yerine, ulusal düzeydeki dışsallıklar hedeflenerek enerji yanlış fiyatlandırılmıştır (Coady et al., 2017).

olan birtakım faktörler şöyle ifade edilebilir: Politika yapıcılar reform ihtiyacını henüz tam olarak değerlendirememiştir. Çünkü ülke düzeyinde, reform faydalarına ilişkin sayısal tahminler son yıllarda ortaya çıkmaktadır. Diğer bir faktör, geçmişte politikacıların, enerjiyi sübvansiyon ederek yoksullara yardım etmenin verimsizliğini tam olarak anlayamamış olmalarıdır. Sübvansiyon reformunun önündeki bir diğer engel, yüksek enerji fiyatlarına karşı yükselen muhalefet gelmektedir. Yeni sübvansiyon politikaları öncelikle üst gelir gruplarını etkilese de<sup>5</sup>, enerji fiyatlarındaki keskin bir artış, hem doğrudan yüksek enerji kullanım maliyetleri yoluyla hem de dolaylı olarak diğer tüketim mallarının fiyatlarını artırarak reel gelirlerdeki düşüşle yoksul hane halklarının bütçeleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir (Coady, 2017). Özel sektör açısından bakıldığında daha yüksek enerji fiyatları, özellikle kısa vadede endüstrilerin rekabet gücünü olumsuz etkileyebilmektedir (Fofana et al., 2009).

Fosil yakıtlara ödenen toplam fon tutarının önemli boyutlara gelmesi ve bu politikaların etkinlik tartışmaları araştırmacıları bu alana sevk etmektedir. Sübvansiyonlar, kamu gelirlerinin diğer alanlarda kullanımının bir alternatif maliyetini oluştururlar. Bu maliyetlerin tespiti için verilen fosil yakıt sübvansiyon tutarlarının hesaplanması bu araştırma konusunun ortaya çıkmasında etkili olan ilk gelişmeler sayılır. Bu konuda yapılan münferit çalışmalarla başlayan yazın, zamanla daha düzenli istatistiklerle desteklenerek konunun cazibesi artmıştır. Dolayısıyla çeşitli analiz yöntemleri kullanılarak farklı ülkeler ve bazı ülke grupları çerçevesinde yapılan çalışmalarla literatür genişlemeye devam etmektedir.

Bu çalışma beş ana başlık üzerinde şekillenmektedir. Buna göre sonraki bölümde dünyadaki fosil yakıt sübvansiyonlarının küresel, bölgesel ve ulusal eğilimi ele alınıp bunlarla ilgili çalışmalara değinilmiştir. Üçüncü bölümde konuya ilişkin uygun görülen ampirik analiz açıklanıp uygulaması yapıldıktan sonra takip eden bölümde bu analiz sonuçları etraflıca değerlendirilmiştir. Son bölümde ise, çıkan sonuçlara istinaden, sübvansiyon reform politikalarında başarıya ulaşabilmek için dikkat edilmesi gerekenler nazara verilmiştir.

## 2. DÜNYA'DA FOSİL YAKIT SÜBVANSİYONLARI VE İLGİLİ LİTERATÜR

Fosil yakıtlara ödenen toplam fon tutarının önemli boyutlara ulaşması ve bu politikaların etkinliği hakkında oluşan şüpheler nedeniyle, birçok çalışma sübvansiyonların ulaştığı büyüklüğün yanı sıra bunların neden olduğu ekonomik, sosyal ve çevresel sonuçları tahmin etmeye yönelmiştir (De Moor, 2001; Dobbs et al., 2011; EEA, 2004; IEA, 1999; IEA, 2010; Lin & Jiang, 2011; Morgan, 2007; Myers & Kent, 2001; Myers, 2007; Riedy & Diesendorf,

<sup>5</sup> Yüksek gelir seviyesine sahip kesimlerde enerji tüketimi de yüksek seyretmektedir (Apergis & Tang, 2013).

2003; Stern, 2006; World Bank, 1997). Fakat günümüze kadar çok az çalışma, tüm ekonomik, çevresel ve sosyal etkilerin değerlendirmesini etkin bir şekilde entegre edebilmiştir. Pek çok çalışma fosil yakıt sübvansiyonlarının etkilerini farklı dönemler, coğrafyalar ve koşullar itibarıyla ve farklı modeller kullanarak incelemiştir. Çoğu model ekonomik ve çevresel etkileri değerlendirirken, bazıları sadece sosyal etkileri içermektedir. Bazı modeller küresel düzeyde tüm fosil yakıtlar için sübvansiyon reformuna bakarken diğerleri ise tek bir ülkedeki tüm fosil yakıtlar için sübvansiyon reformuna bakmaktadır (IEA, 1999; Saunders & Schneider, 2000).

Morgan (2007) yaptığı uluslararası araştırmada, enerji sübvansiyonlarının büyüklüğünü tahmin etmiş ve bunların enerji yatırımları ve sera gazı emisyonları üzerindeki etkilerini tartışmıştır. Buna göre, sübvansiyonlar belli başlı yollarla ekonomik verimliliği ve daha verimli, daha temiz enerji teknolojilerine olan yatırımları zayıflatabilir. Enerji yatırımlarının bozulması ve enerji arzının sağlandığı temel yakıt cinsi üzerindeki etkiler sübvansiyonun türüne, büyüklüğüne ve uygulanma şekline bağlıdır. Genel olarak, dünya çapında fosil yakıt tüketimine yönelik büyük sübvansiyonlar kuşkusuz daha yüksek sera gazı emisyonlarına sebep olur ve iklim değişikliğini şiddetlendirir (Morgan, 2007). Uluslararası Enerji Ajansı (1999)'na göre OECD üyesi olmayan en büyük sekiz ülkede tüketici enerji sübvansiyonları nedeniyle ekonomik büyüme kaybı net bugünkü değer hesabına göre yıllık 257 milyar dolar olarak tahmin edilmiştir (IEA, 1999).

OECD üyesi olan ve olmayan ülkeler açısından 1995-1998 dönemi için yenilenebilir enerji, nükleer enerji ve biyoyakıtlar da dâhil olmak üzere düşük karbonlu enerjiye yapılan sübvansiyonlar Stern (2006) tarafından tahmin edilmiştir. Buna göre, enerji piyasalarının liberalleştirilme çabalarına rağmen OECD ülkelerinde fosil yakıtlara yıllık 57 milyar dolar sübvansiyon verilirken nükleer enerjiye 16, yenilenebilir enerjiye 9 milyar dolar verilmiştir (Stern, 2006). 2011'deki başka bir çalışmada ise, küresel toplam fosil yakıt sübvansiyonların maliyetinin 455 ila 485 milyar dolar arasında olduğu tahmin edilmiştir (Dobbs et al., 2011).

Jiang & Lin (2014) ve Lin & Ouyang (2014), Çin'deki sübvansiyonların büyüklüğünü ve tamamen kaldırılmalarının etkilerini araştırmıştır. Coady et al. (2017) küresel ve bazı ülkelerde kullanılan fon miktarına ve bunların sonuçlarına işaret etmektedir. Timilsina et al., (2018), Bangladeş'te elektrik ve doğal gaz sübvansiyonlarının kaldırılmasının ne kadar kazanç sağlayacağına odaklanmıştır. Monasterolo & Raberto (2019), yüksek gelirli ülkelerde fosil yakıtlara verilen sübvansiyonların kaldırılmasını ve kaynakların ekonomi içinde yeniden dağıtımını incelemiştir. Coady et. al. (2019), fosil yakıt sübvansiyonlarının kaldırılması ile çeşitli bölge ve ülkeler bazında faydalarını tespit etmiştir. Birleşmiş Milletler Çevre Programı (United Nations Environmental Programme-UNEP) ve Uluslararası Enerji Ajansı

(International Energy Agency-IEA) 2002 yılında yaptıkları ortak bir çalışmada enerji sübvansiyonları ile sürdürülebilirliğin üç boyutu olan ekonomi, sosyal refah ve çevre arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Ulaştıkları sonuca göre, enerji sübvansiyonlarının sürdürülebilir kalkınmayı geniş kapsamlı ve çeşitli şekillerde etkileyeceğini savunmuşlardır (UNEP & IEA, 2002).

Çin'de bozucu özellikteki enerji sübvansiyonlarının tamamen kaldırılmasına ilişkin Hesaplanabilir Genel Denge (Computable General Equilibrium) modeliyle yapılan analizlerde; enerji fiyatlarında artışa, enerji talebinde ve CO<sub>2</sub> emisyonlarında önemli bir düşüşe yol açacağı, ancak makro ekonomi üzerinde olumsuz etkileri olacağı sonucuna varılmıştır. Buna göre, kaynakların yeniden dağıtılmaksızın kaldırılması GSYİH'yi %2.35, istihdamı %2 azaltacaktır. Fakat kaynakların yeni politikalarda kullanılması etkileri değiştirebilmektedir. Bu durumda ise, GSYH'da %0.41, istihdamda %0.78 artış gözlenecektir. Dolayısıyla, Çin'in reform etkilerini dengeleyici politikalar kullanması faydalı olacaktır. Bu nedenle, sübvansiyonların kaldırılmasının olumsuz etkilerini hafifletmek için sübvansiyon azaltımından elde edilen gelirler, diğer maliyet-fayda analizleri açısından avantajlı ve sürdürülebilir programların yürütülmesi için kullanılabilir. Özellikle yoksullar bu politikalardan daha çok etkileneceğinden, ilave sosyal refah projeleri öncelikli uygulamalar olabilir (Jiang & Lin, 2014).

Genel olarak Çin, fosil yakıt sübvansiyonları ile hızlı ekonomik büyümeyi desteklemek için yeterli enerji arzını sağlamayı amaçlamaktadır. Fosil yakıt sübvansiyonlarının kaldırılmasının GSYİH ve istihdam üzerindeki olumsuz etkileri, sübvansiyonlarının GSYİH içindeki payı büyüdükçe artmaktadır. Örneğin, 2008 yılında GSYİH içindeki enerji sübvansiyonlarının payı %3.31 ile 2006–2010 döneminin en yüksek seviyesindeydi. Sübvansiyonların o aşamada kaldırılması muhtemelen GSYİH'de %4.79 oranında azalmaya neden olacaktı. Ancak 2008'deki küresel mali krizinin ardından, uluslararası enerji fiyatlarının düşmesi nedeniyle yurtiçi ve yurtdışı enerji fiyatları arasındaki fark daralmış ve böylece Çin enerji fiyatlarında reform için fırsat yakalamıştır. 2009'da Çin hükümeti petrol ürünlerinde fiyat reformunu uygulamıştır ve fosil yakıt tüketimine sağlanan sübvansiyonlar önemli ölçüde düşürülerek 2006 yılındaki seviyeye yaklaşmıştır. Bu sayede, sübvansiyonların kaldırılmasının GSYİH ve istihdam üzerindeki olumsuz etkileri 2009 yılında sırasıyla %2.66 ve % 2.39 seviyelerine gerilemiştir. 2010 yılında enerji sübvansiyonlarının GSYİH içindeki payı, uluslararası enerji fiyatlarındaki düşüş ve petrol ürünlerinde fiyat reformu nedeniyle nispeten düşük kalmıştır. Bu nedenle, 2010 yılında sübvansiyon tutarı 2009'dakinden daha yüksek olmasına rağmen, sübvansiyon kaldırılmasının muhtemel makroekonomik etkileri 2006-2008 döneminden bile azalmıştır. Buna

göre 2010 yılı sübvansiyon politikalarının olumsuz etkileri GSYİH'de %3.74 ve istihdamda %3.37 azaltılma ile sınırlanabilirdi. Ayrıca analizler Çin'in enerji yoğunluğunu önemli ölçüde azaltabileceğini gösteriyor. Mesela, bu politikalarla enerji yoğunluğunda (GSYİH birimi başına enerji tüketimi) 2006'da %5.57, 2008'de %6.61 ve 2010'da %5.17 azalma potansiyeli tespit edilmiştir (Lin & Ouyang, 2014).

Yukarıdaki yöntem kullanılarak yapılan başka bir analize göre, Bangladeş'te politika değişikliklerinin birçok sektörde (fiyatlar ve çıktılar üzerinde) görülmesi muhtemeldir. Özellikle üretim (%10'luk düşüş), tarımda kullanılan gübre ve kimyasallar (yaklaşık %7'lik düşüş), metaller ve petrol (yaklaşık %5 düşüş) gibi alanlar enerji fiyatındaki artıştan en çok etkilenen sektörlerdir. Bu düşüşlerin boyutu Bangladeş için önemlidir ve sosyal güvenlik ağının genişletilmesi, yeniden eğitim ve benzer girişimler için aktif destek yoluyla ve hassasiyetle söz konusu etkilerin yönetilmesi gerekmektedir (Timilsina et al., 2018).

Yüksek gelirli ülkelerde EIRIN Stok Akışı Dengesi (EIRIN Stock-Flow Consistent) davranış modeli kullanılarak fosil yakıtlara verilen sübvansiyonların aşamalı olarak kaldırılması ve bu kaynakların mali politikalar veya yeşil tahviller yoluyla yeşil sermayeye (örneğin güneş panelleri vb.) çevrilmesi incelenmiştir. Bu çalışmayla politika değişikliğinin yeşil büyüme, istihdam, kredi ve tahvil piyasası üzerindeki etkileri ve hane halkları ile sektörler arasındaki heterojen dağıtım etkileri ortaya çıkarılmıştır. Buna göre fosil yakıt sübvansiyonlarının aşamalı bir şekilde kaldırılması makroekonomik performansın iyileştirilmesine, eşitsizliğin azaltılmasına katkıda bulunur ve hükümete yenilenebilir enerji politikalarını desteklemek için mali alan oluşturur. Fosil yakıt sübvansiyon reformu bir adım öteye taşınarak yenilenebilir enerji sübvansiyonları verilmesi, düşük karbonlu ekonomiye geçişi teşvik eder. Ancak uygulanma şekline bağlı olarak yeni politikalarla ortaya çıkan maliyet ve faydalar adil bir şekilde dağıtılmalıdır (Monasterolo & Raberto, 2019).

Fosil yakıt kullanımını artıran ilave bir etanol<sup>6</sup> sübvansiyonuyla artan fosil yakıt tüketiminin olumsuz çevresel etkileri ile sübvansiyonun teşvik ettiği biyoyakıt kullanımı ve yakıt satın alabilme faydalarının çevresel ve sosyal etkileri karşılaştırıldığında, sübvansiyonun net olumlu etkileri azalabileceği ve muhtemelen tamamen ortadan kalkabileceği tahmin edilmiştir

---

<sup>6</sup>Benzin ve benzin türevi yakıtların önemli bir karışımı olan etanol maddesine verilen sübvansiyonlarla fiyatların düşürülerek ulaşım olanaklarının kolaylaştırılması sağlanabilir. Etanol, dizel yakıtla %5, 20, 50 oranında karıştırılabildiği gibi tek başına da kullanılabilen bir yakıt türüdür. Aynı zamanda biyoyakıt üretiminde de kullanıldığı için yenilenebilir yakıt kullanımında da bir teşvik unsuru olabilmektedir (T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü). Bu durumda iki yönlü bir etkiye sahip etanolün net etkilerinden bahsetmek daha isabetli olacaktır.



(Vedenov & Wetzstein, 2008, s. 2074). Kömür madenciliğinde ise AB üyeleri içinde ilk aklı gelen Almanya'nın sübvansiyon uygulamaları dikkat çeken boyutlara ulaşmıştır. Hatta hükümetin tüm madenleri kapatıp, maden işçilerini çalışırken aldıkları maaşla emekli etmesi halinde bile bu madenleri işletmekten ekonomik olarak daha verimli olacağı tahmin edilmiştir. Böylelikle daha az kömür kirliliği ile asit yağmuru ve küresel ısınma gibi etkenlerle çevreye de fayda sağlanacaktır. Neyse ki Almanya, sübvansiyonlarını aşamalı olarak durdurma sürecindedir. Fosil yakıt sübvansiyonlarını azaltan ülkeler arasında İngiltere, Fransa, İspanya, Endonezya, Çin, Hindistan, Japonya, AB Doğu Avrupa ülkeleri ve Rusya da bulunmaktadır (Myers, 2007).

Dünyada vergi gibi dolaylı desteklerin dışındaki sübvansiyonlara bakıldığında bu sübvansiyonların 2011 ve 2013 yıllarında küresel GSYİH'nın % 0.7'si olduğu ve 2015 yılında üçte bir azalarak küresel GSYİH'nın yaklaşık %0.4 (333 milyar dolar) oranına gerilediği görülmüştür. Bu düşüşün sebebi, hem uluslararası enerji fiyatlarındaki düşüşten kaynaklanmaktadır hem de birçok ülkenin perakende satış fiyat indirimlerini kısmen hayata geçirdiği varsayımını yansıtmaktadır. Bu sübvansiyonlar 2013-2015 yılları arasında en çok petrol, elektrik ve doğal gazda gerçekleşmiştir. Bunlar sırasıyla %63, %28 ve %9'dur. Ancak aynı dönem için vergi destekleri de hesaba katıldığında rakamlar önemli ölçüde büyümektedir. Bu destekler 2011'de, sübvansiyonlarının sekiz katı ve 2015'te de 16 katı gerçekleşmiştir. Bu açıdan bakıldığında, uluslararası enerji fiyatlarındaki keskin düşüşe rağmen vergi sonrası sübvansiyonlar<sup>7</sup>, 2011 yılında küresel GSYİH'nın % 5.8'i (4.2 trilyon dolar), 2013'te % 6.5'i (4.9 trilyon dolar) ve 2015 yılında % 6.5'i (5.3 trilyon dolar) olarak artış seyri göstermiştir. Bunun temel nedeni, özellikle enerji üretiminde yoğun kömür kullanılan ülkelerde, enerji tüketimindeki büyük artışlardır. Dolayısıyla vergi sonrası sübvansiyonlar daha yüksek çevre kirliliğini yansıtmaktadır (Coady et al., 2017, s. 15-18). Çin'de 2007 yılına ait enerji sübvansiyonlarının büyüklüğü Çin'in ulusal GSYİH'sının %1.43'ü tahmin edilmiştir. Sübvansiyon tutarının %53'ü petrol ürünlerinin tüketimi, %21.41'i elektrik tüketimi ve %14.91'i kömür tüketimi için harcanmıştır (Lin & Jiang, 2011).

### 3. AMPİRİK ANALİZ

Literatürde analizlerin genellikle ülke bazında yapıldığı görülmüştür. Özellikle OECD ülke grubu için fosil yakıt reformuna odaklanan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu konuda yeni bir

<sup>7</sup>Literatürde vergi sonrası (post-tax) sübvansiyon olarak geçen uygulamalar, enerji fiyatlarının düşük arz maliyetlerinde sunulmasının (pre-tax) yanı sıra çevresel etkilerin tamamının karşılanmaması ve düşük belirlenen genel tüketim vergilerinin toplamını ihtiva eder (Clements et al., 2013: 145)

çalışmaya ihtiyaç hissedilerek, bu araştırma kapsamında OECD ülkeleri çerçevesinde fosil yakıtlara bütçeden verilen doğrudan desteklerin GSYİH ve işsizliğe (sosyal) olan etkilerini ortaya koymak hedeflenmiştir. Bu çalışma ile ekonomik ve sosyal tüm etkilerin entegrasyonu sağlanabilecektir.

Çalışmanın bu aşamasında 25 OECD ülkesinin 2000-2019 yıllarına ait verileri kullanılarak bir ampirik analiz yapılması hedeflenmektedir. Bunun için öncelikle analiz yöntemini açıklamak için yatay kesit bağımlılığı analizi, homojenlik analizi, birim kök analizi, eşbütünleşme analizi, panel eşbütünleşme katsayılarının tahmini başlıklarına yer verilmesi gerekmektedir. Daha sonra model tahminine geçilmektedir. Ardından analiz sonuçları da ayrı bir başlıkta verilmektedir.

### 3.1. Ekonometrik Metodoloji

Araştırma, amaçlar ve iktisadî beklentiler doğrultusunda (11)'nolu modeller Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) tahmincisi ile analiz edilmektedir. Ancak parametre tahminlerine geçmeden önce yatay kesit birimleri arasında korelasyonun varlığı, eğitim parametrelerinin homojenliği, serilerin birim kök içerip içermediği ve eşbütünleşme ilişkisi analiz edilmelidir. Panel veri analizinde paneli oluşturan yatay kesit birimleri arasında korelasyonun varlığı, analizde kullanılacak birim kök ve eşbütünleşme testlerinin seçimini ve homojenlik durumu eşbütünleşme testleri ve tahmin yöntemlerini etkilemektedir. Güvenilir ve tutarlı sonuçlar için bu etkileşimler dikkate alınarak ampirik analiz adımlandırılmaktadır ve aşağıda bu adımların metodolojik bir özeti verilmektedir.

#### 3.1.1. Yatay Kesit Bağımlılığı Analizi

Bu çalışmada yatay kesit bağımlılığı LM testi (Breusch & Pagan, 1980), Scaled LM testi (Pesaran, 2004), CD testi (Pesaran, 2004) ve bias-adjusted LM test (Pesaran, Ullah & Yamagata, 2008) ile analiz edilecektir. LM testi (Breusch & Pagan, 1980) yatay kesit boyutunun (N) nispeten küçük, zaman boyutunun yeterince büyük olduğu ( $T > N$ ) durumda geçerlidir. Scaled LM testi (Pesaran, 2004), hem yatay kesit boyutunun (N), hem de zaman boyutunun (T) büyük olduğu durumlar için LM testinin ölçeklendirilmiş bir versiyonu olarak ortaya konmuştur. CD testi (Pesaran, 2004) ile Breusch ve Pagan (1980) LM testi, bu çalışmada olduğu gibi yatay kesit boyutunun (N) büyük, zaman boyutunun (T) küçük olduğu durumlar için uyarlanması ile ortaya çıkmıştır. Bias-adjusted LM test ise Pesaran, Ullah ve Yamagata (2008) tarafından Breusch ve Pagan (1980) LM testinin eksikliklerini gidermeye yönelik alternatif bir test olarak geliştirilmiştir.

Bu dört test için de aşağıdaki (1) nolu hipotezler geçerlidir.

$$H_0 : \rho_{ij} = \text{corr}(u_{it}, u_{jt}) = 0 \quad (i \neq j) \quad H_1 : \rho_{ij} = \text{corr}(u_{it}, u_{jt}) \neq 0 \quad (i \neq j) \quad (1)$$

Bu hipotezlerde yer alan  $\rho_{ij}$  i. ve j. yatay kesit biriminin kalıntıları arasındaki korelasyon katsayısını temsil etmektedir. Bu noktada temel hipotez yatay kesit birimleri arasında korelasyonun yokluğunu gösterirken alternatif hipotez yatay kesit bağımlılığını ifade etmektedir.

### 3.1.2. Homojenlik Analizi

Homojenlik testi aracılığıyla eşbütünleşme denkleminde yer alan eğim katsayılarının birimlere göre homojen olup olmadığı test edilir. Homojenlik testi sonuçları eşbütünleşme testleri ve tahmin yöntemlerinin seçimini etkileyen diğer önemli bir unsurdur. Bu çalışmada Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından önerilen ve Swamy testinin standartlaştırılmış versiyonu olan homojenlik testlerinden yararlanılacaktır. Pesaran ve Yamagata (2008), eğim parametrelerinin homojenliğini iki farklı test versiyonu ile test etmektedir. Birinci versiyon ( $\hat{\Delta}$ ), Swamy test istatistiğinden faydalanmaktadır ve ikinci versiyon ( $\tilde{\Delta}_{adj}$ ), bireysel yatay kesit birimleri için regresyon standart hatalarının OLS tahmincisinden ziyade havuzlanmış sabit etkiler tahmincisi ile hesaplandığı Swamy istatistiğinin değiştirilmiş bir biçimine dayalıdır. Bu çerçevede, eğim parametrelerinin homojenliğini ifade eden temel hipotez ve bu parametrelerin heterojen olduğu üzerine kurulu olan alternatif hipotez aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$H_0 : \beta_i = \beta \quad \text{tüm } i\text{'ler için} \quad H_1 : \beta_i \neq \beta_j \quad (2)$$

### 3.1.3. Birim Kök Analizi

Seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığını incelemek için öncelikle serilerin durağanlığı araştırılmalıdır. Birinci nesil birim kök testleri yatay kesit bağımlılığını dikkate almadıklarından, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testleri tercih edilir. Bu çalışmada, Pesaran (2007) tarafından geliştirilen Cross Sectionally Augmented Dickey Fuller (CADF) panel birim kök testi kullanılacaktır. Bu test standart ADF testinin, bireysel serilerin gecikmeli düzeylerinin yatay kesit ortalamaları ve birinci farkları ile artırılmış basit alternatifidir. CADF istatistiğinin basit ortalaması ise yatay kesitsel olarak artırılmış IPS (CIPS) testidir (Pesaran, 2007). Bu testin en büyük özelliği yatay kesit bağımlılığını dikkate alması ve  $N > T$  ya da  $T > N$  iken de güvenilir sonuçlar vermesidir.

CADF panel birim kök testi aşağıdaki modele dayanmaktadır.

$$Y_{it} = (1 - f_i)\mu_i + f_i Y_{i,t-1} + u_{it} \quad (3)$$

(5) nolu denklemde  $i = 1 \dots, N; t = 1 \dots, T$  olmak üzere  $Y_{it}$  t döneminde i. yatay kesit birimi gözlemi ve  $u_{it}$  hata terimidir.  $u_{it}$ , tek bir faktör yapısına sahip olmak üzere (4) nolu eşitlik şeklinde ifade edilebilir;

$$u_{it} = \gamma_i f_t + e_{it} \quad (4)$$

(4) no'lu eşitlikte  $f_t$ , gözlemlenmeyen ortak etki ve  $e_{it}$  bireysel spesifik hatadır. (3) no'lu eşitlik aşağıdaki gibi yeniden yazılabilir:

$$\Delta Y_{it} = \alpha_i + \beta_i Y_{i,t-1} + \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

(5) no'lu eşitlikte  $\alpha_i = (1 - f_i)\mu_i$ ,  $\beta_i = -(1 - f_i)$  ve  $\Delta Y_{it} = Y_{it} - Y_{i,t-1}$  'dir. Serilerin durağanlığını sınamak üzere kullanılacak hipotezler bu doğrultuda aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$H_0 : \beta_i = 0 \quad H_1 : \beta_i < 0, i = 1, 2, \dots, N_1, \quad (6)$$

$$\beta_i = 0, i = N_1 + 1, N_2 + 2, \dots, N$$

### 3.1.4. Eşbütünleşme Analizi

Model katsayılarının tahminine geçmeden önce son olarak eşbütünleşme testleri yapılarak seriler arasında durağan bir ilişkinin bulunup bulunmadığı yani uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığı test edilir. Birinci nesil eşbütünleşme testlerinin yatay kesit bağımlılığı durumunda güvenilir sonuçlar vermeyeceği kabul edildiğinden yatay kesit birimleri arasında korelasyonun varlığını dikkate alan ikinci nesil eşbütünleşme testleri tercih edilmelidir. Bu çalışmada Westerlund (2008) tarafından geliştirilen hem yatay kesit bağımlılığını dikkate alan hem de eğim katsayılarının heterojen olmasına izin veren “Durbin Hausman Eşbütünleşme Testi” kullanılacaktır. Durbin Hausman Eşbütünleşme Testi uygulanabilmesi için bağımlı değişkenin durağan olmaması, yani  $I(1)$  olması gerekirken bağımsız değişkenler  $I(0)$  veya  $I(1)$  olabilmektedir.

Durbin-Hausman testinin biri panel boyutu ve diğeri grup boyutu olmak üzere iki boyutu vardır. Durbin-Hausman *panel* testinin varsayımı, otopregresif parametrenin her kesit için ortak olmasıdır. Bu varsayımla, boş hipotez reddedildiğinde, tüm kesitler için eşbütünleşme olduğu söylenir. Durbin-Hausman grubu testi, otopregresif parametrenin alternatif hipotez altında kesitler arasında değişmesine izin verir. Bu nedenle, boş hipotezin reddedilmesi, bazı kesitler için eşbütünleşmenin olduğunu göstermektedir (Westerlund, 2008). Durbin-Hausman Paneli ve Durbin-Hausman Grubu test istatistikleri ve hipotezler aşağıdaki gibidir;

$$\begin{array}{ll}
\text{Durbin-Hausman Paneli } (DH_p) & \text{Durbin-Hausman Grubu } (DH_g) \\
DH_p = \hat{S}_N (\tilde{f} - \hat{f})^2 \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it}^2 & DH_g = \sum_{i=1}^N \hat{S}_i (\tilde{f}_i - \hat{f}_i)^2 \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it}^2 \\
H_0 : f_i = 1 \text{ (tüm i'ler için)} & H_0 : f_i = 1 \text{ (tüm i'ler için)} \\
H_1 : f_i = f \text{ ve } f < 1 \text{ (tüm i'ler için)} & H_1 : f_i < 1 \text{ (en azından bazı i'ler için)}
\end{array} \quad (7)$$

### 3.1.5. Panel Eşbütünleşme Katsayılarının Tahmini

Bu çalışmada modelin tahmininde Pesaran (2006) tarafından geliştirilen ve yatay kesit bağımlılığını ve homojeniteyi dikkate alan Ortak İlişkili Etkiler (CCE) yöntemi kullanılacaktır. Yatay kesit bağımlılığını dikkate almayan yöntemlere kıyasla çok daha etkin tahminciler veren CCE yöntemi (Pesaran, 2006) serilerin durağan, fark durağan, eşbütünleşik olduğu durumlarda da tutarlı sonuçlar vermektedir (Holly & Raissi, 2009; Nazlıoğlu, 2010). Pesaran (2006) CCE yöntemi için eğim katsayılarının homojen olduğunu varsayan “Ortak İlişkili Etkiler Havuzlanmış (Common Correlated Effects Pooled (CCEP))” tahminci ve eğim katsayılarının heterojen olduğunu varsayan “Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (Common Correlated Effects Mean Group (CCEMG))” tahminci olmak üzere eğim katsayılarının homojen ve heterojen olduğu durumlarda kullanılacak iki türlü tahminci ortaya koymuştur. Burada eğim parametrelerinin heterojenliğini dikkate alarak CCEMG tahmincisi kullanılacaktır.

CCE yöntemi (8) nolu heterojen panel veri modeline dayanmaktadır;

$$y_{it} = \alpha_i' d_t + \beta_i' x_{it} + u_{it} \quad (u_{it} = \gamma_i' f_t + e_{it}) \quad (8)$$

Bu denklemlerde  $d_t$  ve  $f_t$  gözlemlenebilen ve gözlemlenemeyen ortak etkileri göstermektedir.

CCEMG tahmincisinde uzun dönem parametreler her bir yatay kesite ait katsayıların aritmetik ortalaması alınarak (9) nolu hesaplama ile elde edilir.

$$\hat{b}_{CCEMG} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \hat{b}_i \quad (9)$$

$\hat{b}_i$  her bir yatay kesit birimi için hesaplanan CCE tahminini göstermektedir ve (10) nolu eşitlikteki gibi hesaplanmaktadır.

$$\hat{b}_i = (X_i' \bar{M}_w X_i)^{-1} X_i' \bar{M}_w Y_i \quad (Y_i = Y_{i1}, Y_{i2}, \dots, Y_{iT}, ) \quad (10)$$

Yani özetle bu yöntemde öncelikle her bir kesitin eşbütünleşme katsayıları tahmin edilmekte ardından panele ait eş bütünleşme katsayısı kesitlerin katsayılarının aritmetik ortalaması alınarak bulunmaktadır.

### 3.2. Model ve Veri

Yapılan bu ampirik analizde, 25 OECD ülkesinin<sup>8</sup> 2000-2019 dönemine ait yıllık panel verileri kullanılarak Ortak İlişkili Etkiler (Common Correlated Effects, CCE) yaklaşımının bir türü olan Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (Common Correlated Effects Mean Group, CCEMG) yöntemi ile fosil yakıtlar için verilen devlet sübvansiyonlarının uzun dönem iktisadi ve sosyal etkileri tahmin edilmiştir. Çalışmada fosil yakıt sübvansiyonlarının etkilerini görebilmek için (11) nolu eşitlikte verilen *Model I* ve *Model II* tahmin edilmiştir.

$$\begin{array}{l}
 \text{Model I} \\
 \text{Model II}
 \end{array}
 \left|
 \begin{array}{l}
 a : gdp_{it} = ts_{it} + un_{it} + gw_{it} + inf_{it} + u_{it} \\
 b : gdp_{it} = ts_{it} + un_{it} + gw_{it} + cpi_{it} + u_{it} \\
 a : un_{it} = ts_{it} + gdp_{it} + gw_{it} + inf_{it} + u_{it} \\
 b : un_{it} = ts_{it} + gdp_{it} + gw_{it} + cpi_{it} + u_{it}
 \end{array}
 \right.
 \quad (11)$$

Bu modellerden *Model I*, fosil yakıtlarına verilen toplam sübvansiyonların iktisadi etkilerini tahmin edebilmek amacıyla bu sübvansiyonların gayri safi yurtiçi hasılaya etkisini ele almaktadır. *Model II* ise fosil yakıtlara sağlanan toplam sübvansiyonların iktisadi etkileri ile birlikte sosyal etkilerinin de değerlendirilmesi açısından bu sübvansiyonların işsizlik üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Detayları *Tablo 1.*'de yer almakla birlikte  $gdp_{it}$  değişkeni reel gayri safi yurtiçi hasılayı,  $un_{it}$  değişkeni işsizlik oranlarını,  $ts_{it}$  değişkeni fosil yakıtlara verilen toplam devlet sübvansiyonlarını,  $gw_{it}$  değişkeni büyüme oranlarını,  $inf_{it}$  değişkeni enflasyon oranlarını,  $cpi_{it}$  değişkeni tüketici fiyatları endeksini göstermektedir. Modellerin güvenilirliğini gözlemlemek için enflasyon ( $inf_{it}$ ) ve tüketici fiyatları endeksi ( $cpi_{it}$ ) değişkenleri modellere ayrı ayrı dâhil edilerek her modelin iki farklı versiyonu ile çalışılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenlerden parasal değişkenler Amerikan doları cinsinden kullanılmış ve tüm değişkenlerin logaritmik dönüşümü yapılarak analize sokulmuştur.

<sup>8</sup>Verilerine sağlıklı şekilde ulaşılamayan OECD ülkeleri daha güvenilir sonuçlar elde edilebilmesi için çalışmaya dâhil edilmemiştir. Ampirik analize dâhil edilen ülkeler: Avustralya, Belçika, Brezilya, Kanada, Şili, Çek Cumhuriyeti, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, Hindistan, İtalya, Japon, Kore, Yeni Zelanda, Norveç, Polonya, Slovak Cumhuriyeti, Slovenya, Güney Afrika, İspanya, İsviçre, Türkiye, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri.

**Tablo 1.** Değişken Tanımları ve Kaynaklar

<i>Değişken</i>	<i>Tanım</i>	<i>Kaynak</i>
<i>ts<sub>it</sub></i>	Toplam Sübvansiyon: Devlet bütçesinden genellikle enerji üretimini desteklemek için veya üretilen enerjiyi çeşitli sektörlerde tüketimini kolaylaştırmak için veyahut genel hizmetler için yapılan doğrudan transfer tutarıdır.* <sup>9</sup>	OECD
<i>un<sub>it</sub></i>	İşsizlik Oranı: İlgili ülkeler tarafından açıklanan işgücü seviyesi ile istihdam seviyesi arasındaki farkın toplam işgücü içindeki % payıdır.	OECD
<i>gdp<sub>it</sub></i>	Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla: İlgili ülke sınırları içinde bir yılda üretilmiş olan mal ve hizmetlerin miktarları ile 2010 yılının fiyatlarının çarpılması sonucu elde edilen değerdir.	OECD
<i>gw<sub>it</sub></i>	Büyüme Oranı: İlgili ülke sınırları içinde bir yılda üretilen mal ve hizmet miktarının değişmesi ile reel gayri safi yurtiçi hasılda bir önceki yıla göre meydana gelen % değişimdir.	OECD
<i>inf<sub>it</sub></i>	Enflasyon Oranı: İlgili ülkedeki fiyatlar genel düzeyinde bir önceki yıla göre meydana gelen % değişimdir.	OECD
<i>cpi<sub>it</sub></i>	Tüketici Fiyatları Endeksi: İlgili ülke hane halkları tarafından tüketim amacıyla satın alınan mal ve hizmet fiyatlarında bir önceki yıla göre meydana gelen ortalama değişmelerin % değeridir.	OECD

Bu ampirik analizde kullanılan değişkenlerle ilgili ampirik literatür, temel iktisadi kabuller, sübvansiyonların iktisadi etkileri ile ilgili yaklaşımlar ve fosil yakıtlar piyasasının kendine özgü özellikleri dikkate alınarak beklentiler belirlenmiştir. Öncelikle fosil yakıt sübvansiyonlarının gayri safi yurt içi hasılayı artırıcı ve istihdamı düşürücü (işsizliği artırıcı) etkilerinin olması beklenmektedir. Yani her iki modelde de *ts<sub>it</sub>* değişkeninin katsayısının pozitif (+) olması beklenir (Coady et al., 2017; Jiang & Lin, 2014; Lin & Ouyang, 2014; Monasterolo & Raberto, 2019; Timilsina et al., 2018). Büyümenin gayri safi yurtiçi hasılayı artırması ve işsizliği azaltması

<sup>9</sup>Esasen bir teşvik unsuru olan vergi harcamaları da, yararlanıcılar tarafından benzer özellikler göstermesi nedeniyle sıklıkla sübvansiyonlarla karıştırılmaktadır. Vergi harcamaları, bir vergi konusu üzerindeki vergi yükünü azaltan veya verginin kamu idaresine geçişini geciktirmesi dolayısıyla neden olunan tahmini kamu gelir kayıplarıdır. Fakat vergi harcamaları, tek bir ulusal mali sistem çerçevesinde değerlendirilmelidir. Çünkü ülkelerin vergi harcama uygulamaları uluslararası karşılaştırmalar göz önünde bulundurularak hazırlanmamıştır. Bu nedenle, ortak bir mukayese ölçütünün yokluğu, vergi harcama tahminlerini ülkeler arasında kolaylıkla karşılaştırılmaz kılmaktadır. Ülkelerin genel olarak aynı metodolojik yaklaşımı benimsedikleri yerlerde bile oldukça farklılıklar görülebilir. Örneğin, vergilendirilebilir gelirin hesaplanmasında izin verilen bir indirimin vergi rejiminin ne ölçüde yapısal bir parçası olarak görülmesi gerektiği gibi pratik konularda ülkelerin tercihleri değişebilmektedir. Bu nedenle, vergi harcamalarının ülkeler arası karşılaştırılması, fosil yakıtlara ilişkin vergi harcamaları yanıtıcı bir tabloya yol açabilir (OECD, 2015).

iktisat teorisinin açık beklentisidir ve doğal olarak  $gw_{it}$  değişkeninin katsayısı *Model I* de pozitif (+) beklenirken *Model II* de negatif (-) beklenmektedir (Levine, 2012; Okun, 1962; Prachowny, 3). *Model I* de işsizliğin gayri safi yurtiçi hasılayı ters yönde etkileyeceği düşünüldüğünden  $un_{it}$  değişkeninin katsayısı negatif (-) beklenmektedir. Benzer şekilde *Model II* de gayri safi yurtiçi hasıladaki değişikliğin işsizliği aksi yönde etkilemesi iktisat teorisinin temel beklentisi olduğundan  $gdp_{it}$  değişkeninin katsayısı negatif (-) beklenmektedir (Knotek; 2007; McCarthy et al., 2012; Okun, 1962). Enflasyonu temsilen kullanılan  $inf_{it}$  değişkeni ve tüketici fiyatları endeksini temsilen kullanılan  $cpi_{it}$  değişkeni her iki modele ayrı ayrı konmuş ve fiyatlardaki değişikliklerin gayri safi yurtiçi hâsıla ve işsizlik üzerindeki etkileri gözlenmiştir. Bu noktada fiyatlardaki artışın reel gayri safi yurtiçi hasılayı ve işsizliği düşüreceği beklenmektedir. Yani hem  $inf_{it}$  değişkeninin hem de  $cpi_{it}$  değişkeninin işaretlerinin her iki modelde de negatif (-) elde edilmesi beklenmektedir (Apergis, 2005; Fisher, 1973; Grier & Tullock 1989; Hodge, 2006; Mayes & Viren, 2004; Phillips, 1958).

#### 4. AMPİRİK ANALİZ SONUÇLARI VE TARTIŞMA

25 OECD ülkesine ait 2000-2019 yılları arasındaki yıllık dengeli panel veriler kullanılarak yapılan ampirik analiz sonucunda elde edilen bulgular ekonometrik metodolojide tartışıldığı sıra ile aşağıda paylaşılmakta ve yorumlanmaktadır.

Panel veri analizinde paneli oluşturan yatay kesit birimleri arasında korelasyonun test edilmesi ampirik analizde daha sonra kullanılacak yöntemler için önem arz etmektedir. Bu nedenle öncelikle modellere ait yatay kesit bağımlılığı test edilmiş ve sonuçlar Tablo 2.'de paylaşılmıştır. Paylaşılan dört test sonuçlarına göre tüm modeller için yatay kesit bağımlılığının olmadığını ifade eden  $H_0$  hipotezi 0.01 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Yani yatay kesit birimleri arasında korelasyon vardır. Bu sonuçlar hızla küreselleşen dünyada özellikle fosil yakıt sübvansiyonların etkilerinin analiz edildiği ve GSYİH, büyüme, işsizlik gibi küresel faktörlerden kolaylıkla etkilenen değişkenlerin kullanıldığı modellerde ülkeler arasında bir bağımlılık oluşturacağı beklentisiyle uyusmaktadır.



**Tablo 2.** Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

<i>Testler</i>	<i>Model I</i>		<i>Model II</i>	
	<i>a</i>	<i>B</i>	<i>a</i>	<i>b</i>
<i>Breusch-Pagan LM</i>	828.595 (0.000)	791.574 (0.000)	821.817 (0.000)	582.361 (0.000)
<i>Pesaran (2004) CD LM</i>	21.580 (0.000)	20.068 (0.000)	21.303 (0.000)	11.527 (0.000)
<i>Pesaran (2004) CD</i>	18.977 (0.000)	9.231 (0.000)	8.690 (0.000)	6.858 (0.000)
<i>Bias-adjusted LM</i>	10.411 (0.000)	24.231 (0.000)	23.267 (0.000)	29.929 (0.000)

**Not.** Parantez içindeki değerler olasılık (p) değerleridir.

Yatay kesitler arasındaki bağımlılığın test edilmesinden sonra eşbütünleşme testleri ve tahmin yöntemlerinin seçimini etkileyen bir unsur olarak eşbütünleşme denkleminde yer alan eğim katsayılarının birimlere göre homojen olup olmadığı Pesaran ve Yamagata (2008)'nin çalışması takip edilerek test edilmiş ve sonuçlar *Tablo 3'de* paylaşılmıştır. Her iki model içinde hesaplanan iki versiyon sonuçlarına dikkat edildiğinde eğim parametrelerinin homojenliğini ifade eden  $H_0$  hipotezinin 0.01 anlamlılık düzeyinde reddedildiği görülmektedir. Yani eğim parametreleri ülkelere göre farklılaşmaktadır. Bu sonuç *panele konu veya analize konu* ülkelerin kendilerine has karakteristikleri ve genel olarak devlet sübvansiyon politikalarının özede de fosil yakıt sübvansiyonlarının farklı yapı ve düzeylere sahip oldukları dikkate alındığında beklentilerle tamamen uyumludur.

**Tablo 3.** Homojenlik Testi Sonuçları

<i>Testler</i>		<i>Model I</i>		<i>Model II</i>	
		<i>a</i>	<i>B</i>	<i>a</i>	<i>b</i>
$\tilde{\Delta}$	<i>t-ist.(p-değ.)</i>	5.238 (0.000)	2.765 (0.003)	6.925 (0.000)	3.611 (0.000)
$\tilde{\Delta}_{adj}$	<i>t-ist.(p-değ.)</i>	6.049 (0.000)	3.192 (0.001)	7.997 (0.000)	4.170 (0.000)

**Not.** Parantez içindeki değerler olasılık (p) değerleridir.

Analizde kullanılacak serilerin arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığını incelemeye önce birim kök testi yapılarak serilerin durağanlığı araştırılmaktadır. Önceki testlerde yatay kesit bağımlılığı tespit edildiğinden yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testi CADF panel birim kök testi kullanılmış ve sonuçlar *Tablo 4.'de* paylaşılmıştır. Sabitli modelin tercih edildiği *test sonuçlarına* bakıldığında bağımlı değişkenler olarak kullanılan  $gdp_{it}$  ve  $un_{it}$  ve  $cpi_{it}$  değişkenlerinin düzeyde birim kök içerdikleri ve  $ts_{it}$ ,  $gw_{it}$  ve  $inf_{it}$  açıklayıcı değişkenlerinin durağan oldukları görülmektedir. Birinci farkları alınan birim kök içeren  $gdp_{it}$ ,  $un_{it}$  ve  $cpi_{it}$  değişkenlerinin 0.01 anlamlılık düzeyinde durağan hale geldikleri

yine Tablo 4.'deki sonuçlardan görülmektedir. Yani  $gdp_{it}$  ve  $un_{it}$  ve  $cpi_{it}$  değişkenleri  $I(1)$  ve  $ts_{it}$ ,  $gw_{it}$  ve  $inf_{it}$  değişkenleri  $I(0)$  olarak ifade edilebilir.

**Tablo 4.** Birim Kök Test Sonuçları

Test	Değişkenler	Test İst.	Gecikme	(p) değ.	
CADF	Seviye	$ts_{it}$	5.255	1	0.000
		$gw_{it}$	-3.135	1	0.001
		$gdp_{it}$	0.633	2	0.736
		$un_{it}$	1.486	1	0.931
		$inf_{it}$	-4.356	1	0.000
		$cpi_{it}$	0.285	2	0.612
	Birinci Fark	$gdp_{it}$	-1.771	2	0.038
		$un_{it}$	-2.115	2	0.017
		$cpi_{it}$	-5.073	2	0.000

Katsayıların tahminine geçmeden önce son olarak eşbütünleşme testleri yapılarak seriler arasında durağan bir ilişkinin bulunup bulunmadığı yani uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığı her iki model için *de* test edilmiştir. Bu eşbütünleşme analizinde daha önce elde edilen bulgulara dayanarak yatay kesit birimleri arasında korelasyonun varlığını dikkate alan ikinci nesil Durbin Hausman Eşbütünleşme Testi tercih edilmiştir. Durbin Hausman Eşbütünleşme Testi uygulanabilmesi için, burada kullanılan değişkenlerde de olduğu gibi, bağımlı değişkenin durağan olmaması yani  $I(1)$  olması gerekirken bağımsız değişkenler  $I(0)$  veya  $I(1)$  olabilmektedir. Her iki model için de elde edilen  $DH_g$  ve  $DH_p$  eşbütünleşme test sonuçları Tablo 5.'de görülmektedir. Elde edilen (p) değerleri incelendiğinde beklentilere uygun olarak hem grup hem de panel istatistiği için 0.05 ve 0.10 anlamlılık düzeylerinde  $H_0$  hipotezinin reddedildiği ve değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

**Tablo 5.** Eşbütünleşme Testi Sonuçları

<i>Testler</i>	<i>Model I</i>		<i>Model II</i>	
	<i>a</i>	<i>B</i>	<i>a</i>	<i>b</i>
<i>DH<sub>g</sub> İstatistiği</i>	-0.536 (0.030)	-1.428 (0.000)	12.245 (0.000)	14.504 (0.060)
<i>DH<sub>p</sub> İstatistiği</i>	5.581 (0.020)	3.052 (0.020)	-47.400 (0.000)	-45.507 (0.000)

**Not.** ( ) içindeki değerler olasılık (p) değerleridir.

Yukarıda yapılan test sonucunda eş bütünleşme olduğu ortaya konduktan sonra daha önce elde edilen bulgulara uygun yöntem seçilerek uzun dönem eşbütünleşme katsayıları tahmin edilmektedir. Bu çalışmada modelin tahmininde Pesaran (2006) tarafından geliştirilen ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve eğim parametrelerinin heterojenliği durumunda tercih edilen CCEMG yöntemi kullanılmaktadır. Tablo 6.'da elde edilen eşbütünleşme katsayıları tahmin sonuçları ve parantez içinde p-değerleri görülmektedir. Tüm açıklayıcı değişkenlerin her iki modelde de 0.05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak *anlamlı olduğu ve işaretlerinin beklentilere uygun olduğu gözlemlenmektedir.*

**Tablo 6.** Tahmin Sonuçları

	<i>Model I</i>		<i>Model II</i>	
	<i>a</i>	<i>B</i>	<i>a</i>	<i>b</i>
<i>Değişkenler</i>	<i>gdp<sub>it</sub></i>	<i>gdp<sub>it</sub></i>	<i>un<sub>it</sub></i>	<i>un<sub>it</sub></i>
<i>cons<sub>it</sub></i>	11.694 (0.000)	11.691 (0.000)	1.640 (0.000)	2.068 (0.00)
<i>ts<sub>it</sub></i>	0.046 (0.018)	0.043 (0.022)	0.029 (0.003)	0.030 (0.003)
<i>gdp<sub>it</sub></i>	-	-	-0.070 (0.000)	-0.061 (0.002)
<i>un<sub>it</sub></i>	-0.319 (0.000)	-0.319 (0.000)	-	-
<i>gw<sub>it</sub></i>	0.153 (0.028)	0.157 (0.026)	-0.318 (0.000)	-0.260 (0.003)
<i>inf<sub>it</sub></i>	-0.079 (0.019)	-	-0.233 (0.000)	-
<i>cpi<sub>it</sub></i>	-	-0.1685 (0.020)	-	-0.226 (0.053)

**Not.** Parantez içindeki değerler olasılık (p) değerleridir.

Çalışmanın temel amacı olan fosil yakıtlara verilen devlet sübvansiyonlarının iktisadi ve sosyal etkilerini gözlemlemek için modellere konan *ts<sub>it</sub>* açıklayıcı değişkeninin dört tahminde de istatistiksel olarak anlamlı ve işareti beklendiği gibi (+)'dir. Elde edilen sonuçlara göre fosil yakıtlara verilen devlet desteği %1 artırıldığında *Model I*'e göre GSYİH yaklaşık %0.04

artmakta ve *Model II*'ye göre işsizlik yaklaşık %0.03 yükselmektedir. Yani fosil yakıt sübvansiyonları GSYİH'yi artırırken işsizliğe de neden olmaktadır. Elde edilen bu tahmin sonuçları Lin & Ouyang (2014), Jiang & Lin (2014), Coady et al. (2017), Timilsina et al. (2018) ve Monasterolo & Raberto (2019) çalışmalarında ortaya konan sonuçlarla uyumludur.

*Model II*'ye göre gayri safi yurtiçi hasılda meydana gelecek %1'lik bir artış işsizliği yaklaşık %0.07 azaltırken *Model I*'e göre işsizlikte meydana gelecek %1'lik bir artış gayri safi yurtiçi hasılayı %0.32 düşürecektir. Büyümede meydana gelecek %1'lik bir artış *Model I*'e göre gayri safi yurtiçi hasılayı %0.15 artıracak ve *Model II*'ye göre işsizliği yaklaşık %0.3 azaltacaktır. Enflasyondaki %1'lik bir artış *Model Ia*'ya göre gayri safi yurtiçi hasılayı yaklaşık %0.08 düşürürken, *Model IIa*'ya göre işsizliği %0.23 artıracaktır. Tüketici fiyatları endeksindeki %1'lik bir artış *Model Ib*'ye göre gayri safi yurtiçi hasılayı %0.16 azaltacak ve *Model IIB*'ye göre işsizliği %0.22 kadar azaltacaktır.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Son yüzyılda enerji üzerine kurgulanmış küresel bir ekonomiye şahit olduk. Bu nedenle ulusal hükümetler enerji politikalarına ayrı bir önem vermiştir. En önemli politika araçlarından biri de sübvansiyonlardır. Fakat basit gibi görünen hedefler için gözü kapalı kullanılacak bir reçete değildir. Bu çalışmayı ortaya çıkaran temel neden ise tam da bu noktadadır. Sübvansiyon politikaları hem kamu fonlarını hem doğal kaynakları azalttığı hem de toplumda gelir dağılımını etkilediği için mutlaka sorgulanmalıdır. Eğer bu farkındalığın oluşmasında geç kalınırsa fosil yakıt sübvansiyonlarının kaldırılmasının olumsuz etkileri, sübvansiyonlarının GSYİH içindeki payı büyüdükçe artacaktır.

Ulusal bir enerji sistemi, sübvansiyon reformuna çeşitli şekillerde tepki verebilmektedir. Her değişikliğin göreceli boyutu, ilgili ulusal enerji sisteminin yapısal koşullarına ve kısıtlamalarına bağlı olacaktır. Dünya örneklerinde kimi enerji sübvansiyon reformları ekonomik ve sosyal olarak olumlu etki meydana getirirken kimi zaman bu reformların olumsuz etkileri yansımaktadır. Bazen de olumlu etkileri uzun vadede beklenmektedir. Bu nedenle çalışmamızın analizi de uzun vadeli etkilere odaklanmıştır. Sübvansiyon reform girişimlerinden kaynaklanacak olumsuz sonuçları azaltmak için bu politikayla sağlanacak harcanmayan fonların tekrar ekonomiye aktarılmayacağı varsayımları altında makro-ekonomik sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre, OECD ülkelerinde enerji üretimi için en çok kullanılan fosil yakıtlara bütçeden yapılan transferlerin kesin olarak kaldırılması politikalarına göre sübvansiyonlarda %1'lik bir azalış GSYİH'yi %4, işsizliği ise %3 oranında azaltacaktır.

Kamu politikalarının hedeflere ulaşmasında bu gibi ekonomik göstergelerin yanı sıra politik ve pratik birtakım faktörler de belirleyici olmaktadır. Bunlar; çıkar gruplarından kaynaklanan muhalefetin baskısı, etkin olmayan kaynak dağıtımı ile piyasa başarısızlıklarından kaçınmaktır. Bunun için temkinli bir politika uygulamasına ihtiyaç vardır. Buna göre, ilave tedbirler ulusal koşullara (örneğin, mevcut mali sistemlere ve sosyal güvenlik ağına) göre değişiklik gösterse de yoksulların korunması öncelikli olmalıdır. Verimli çalışmayan firmalara sağlanan kamu fonlarını kaldırmak için verimli enerji fiyatlaması gibi tamamlayıcı politikalarla uygulanmalıdır.

Reformların, firmaların ve hane halklarının uyum sağlamalarına zaman tanımak için kademeli olması ve belki de yoksullar tarafından yoğun olarak tüketilen yakıtlardaki fiyat artışlarının yeterli sosyal güvenlik ağı sağlanana kadar ertelenmesi gerekir. Bu nedenle kamu bütçesine sağlanan faydalar daha düşük olsa da, reformun siyasi kabul edilebilirliği ve diğer sosyal maliyetleri daha yönetilebilir olacaktır. İdeal olarak reform süreci, bağımsız otoriteler ya da piyasalar tarafından belirlenen enerji fiyatları ile siyasî baskılardan arındırılmalıdır. Ayrıca politika yapıcıların reform olayından ve özellikle artan gelirlerin kullanılmasından nasıl yararlanacakları konusunda halkı bilgilendirmek için etkili bir iletişim planına ihtiyaçları vardır.

Sübvansiyon reformuyla oluşan kamu tasarrufunun, politikadan etkilenenlere yeniden dağıtılmasını konu alan başka bir araştırma bu çalışmayı tamamlayıcı nitelikte olacaktır. Bu, tartışılan politika değişikliklerinin yoksulluk ve refah üzerindeki etkilerinin daha eksiksiz bir şekilde anlaşılmasını sağlamak ve dolayısıyla toplumda hassas kesimler üzerindeki geçici de olsa etkiyi azaltmak için uygun güvenlik ağı veya alternatif politikaların oluşturulmasına önemli bilgiler sağlayacaktır. Zira farklı gelir bölüşüm programları aracılığıyla fonların genel ekonomide daha verimli kanallara yönlendirilmesi toplam refahı artırılabilir.

Sübvansiyonların gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ve hatta petrol üreten ve üretmeyen ülkelerde yaygın şekilde görülmesi, sübvansiyonlarla gelişmişlik/zenginlik arasındaki ilişkinin sorgulanması gereğini ortaya koyarak yeni çalışmalara ışık tutabilir. Sübvansiyon rakamları ile ekonomideki enerji yoğunluğu arasındaki ilişki de farklı bir araştırma konusu olabilir. Ayrıca sübvansiyonlar, kamu gelirlerinin diğer alanlarda kullanımının alternatif maliyetini oluşturduğundan kamu politikalarında fayda maliyet analizlerinin bu minvalde geliştirilmesi gereğini akla getirmektedir. Dolayısıyla gelecekte doğal kaynak muhasebesinin öneminin artacağına işaret etmektedir.

## KAYNAKLAR

- Apergis, N., Tang, C.F. (2013). Is the energy-led growth hypothesis valid? New evidence from a sample of 85 countries. *Energy Economy*, 38, 24–31.
- Apergis, N. (2005). Inflation uncertainty and growth: Evidence from panel data. *Australian Economic Papers*, 44(2), 186-197.
- Breusch, T. S. & Pagan, A. R. (1980). The lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Bruvoll, A., Skjelvik, J. M. & Vennemo, H. (2011). *Reforming environmentally harmful subsidies: How to counteract distributional impacts*. Copenhagen: Kailow Express.
- Clements, B., Coady, D., Fabrizio, S., Gupta, S., Alleyne, T. S. C., & Sdralevich, C. A. (Eds.) (2013). *Energy subsidy reform: Lessons and implications*. Washington: International Monetary Fund.
- Coady, D., Parry, Sears, L. & Shan, B. (2017). How large are global energy subsidies. *World Development*, 91, 11–27. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev>.
- Coady, David Ian Parry, Le, Nghia-Piotr & Shang, Baoping. (2019). *Global fossil fuel subsidies remain large: An update based on country-level estimates*. IMF Working Paper WP/19/89.
- De Moor, A. (2001). Towards a grand deal on subsidies and climate change. *Natural Resources Forum*, 25, 167-176.
- Dobbs, R. Oppenheim, J. Thompson, F. Brinkman, M. & Zornes, M. (2011). *Resource revolution: meeting the world's energy, materials, food, and water needs*. McKinsey Company,
- European Environment Agency-EEA (2004). *Energy subsidies in the European union: A brief overview*, Copenhagen: EEA.
- Ewing, B. T. & Seyfried, W. L. (2003). Modeling the phillips curve: A time-varying volatility approach. *Applied Econometrics and International Development*, 3(2), 7-24.
- Fisher, I. (1973). I discovered the phillips curve: A statistical relation between unemployment and price changes. *Journal of Political Economy*, 81(2), 496-502.
- Fofana, I., Chitiga, M. & Mabugu, R. (2009). Oil prices and the South African Economy: A macro-meso-micro analysis. *Energy Policy*, 37, 5509–5518.
- Grier, K.B. & Tullock, G. (1989) An empirical analysis of cross-national economic growth, 1951-1980. *Journal of Monetary Economics*, 24(2), 259-276.
- Hodge, D. (2006) Inflation and growth in South Africa. *Cambridge Journal of Economics*, 30(2), 163-180.
- Holly, S. & Raissi, M. (2009). *The macroeconomic effects of European financial development: a heterogeneous panel analysis*. Working Paper.

- IEA, (1999). *World energy outlook insights, looking at energy subsidies: Getting the prices right*, Paris: OECD Publishing.
- IEA, (2010). *World Energy Outlook 2010*. Paris: OECD Publishing.
- Jiang, Z. & Lin, B. (2014). The perverse fossil fuel subsidies in China—the scale and effects. *Energy*, 70, 411-419.
- Knotek, E. S. (2007). How Useful is Okun’s Law? *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*, 92(4), 73-103.
- Levine, L. (2012). *Economic Growth and the Unemployment Rate*, Washington, DC: Congressional Research Service.
- Lin, B. & Jiang, Z. (2011). Estimates of energy subsidies in China and impact of energy subsidy reform, *Energy Economics*, 33(2), 273-283.
- Lin, B. & Ouyang, X. (2014). A Revisit of Fossil-Fuel Subsidies in China: Challenges and Opportunities for Energy Price Reform. *Energy Conversion and Management*, 82, 124-134.
- McCarthy, J., Potter, S. & Ng, G.C. (2012), *Okun’s Law and Long Expansions*, *Liberty Street Economics*, Federal Reserve Bank of New York.
- Mayes, D. & Virén, M. (2004). Pressures on the stability and growth pact from asymmetry in policy. *Journal of European Public Policy*, 11(5), 781–797.
- Monasterolo, I & Raberto, M. (2019). The impact of phasing out fossil fuel subsidies on the low-carbon transition. *Energy Policy*, 124, 355-370. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.08.051>.
- Morgan, T. (2007). *Energy Subsidies: Their magnitude, how they affect energy investment and greenhouse gas emissions, and prospects for reform*. UNFCCC Secretariat Financial and Technical Support Programme.
- Myers, N. & Kent, J. (2001). *Perverse Subsidies: How tax dollars can undercut the environment and the economy*, Washington DC: Island Press, International Institute for Sustainable Development.
- Myers, N. (2007, Aug 8). Perverse subsidies. *Inter Press Services*. <http://www.ipsnews.net/2007/08/perverse-subsidies>.
- Nazlıoğlu, S. (2010) Makro iktisat politikalarının tarım sektörü üzerindeki etkileri: gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için bir karşılaştırma, *Basılmamış Doktora Tezi, Kayseri: Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- OECD. (2005). *Environmentally harmful subsidies: Challenges for reform*. Paris.
- OECD. (2015), *OECD Companion to the Inventory of Support Measures for Fossil Fuels 2015*. Paris: OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239616-en>.
- Okun, A. M. (1962) *Potential GNP: its measurement and significance*. Reprinted as Cowles Foundation Paper.

- Pesaran, H. & Smith, R. (1995) Estimating long-run relationships from dynamic heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, 68 (1), 79–113.
- Pesaran, H. Shin, Y. & Smith, R. (1999) Pooled mean group estimation of dynamic heterogeneous panels. *Journal of the American Statistical Association*, 94 (446), 621–634.
- Pesaran, H., Shin, Y. & Smith, R. (1997) *Pooled estimation of long-run relationships in dynamic heterogeneous panels*. Working Paper, University of Cambridge, Department of Applied Economics.
- Pesaran, H. (2004) *General diagnostic tests for cross section dependence in panels*. Working Paper, University of Cambridge, CWPE 0435.
- Pesaran, H (2006) Estimation and inference in large heterogenous panels with multifactor error structure. *Econometrica*, 74, 967-1012.
- Pesaran, H. (2007) A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, H. & Yamagata, T. (2008) Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- Pesaran, H., Ullah, A. & Yamagata, T. (2008) A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *The Econometrics Journal*, (11), 105-127.
- 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.
- Prachowny, M. F. (1993). Okun's Law: Theoretical foundations and revised estimates. *The Review of Economics and Statistics*, 75(2), 331-336.
- Riedy, C. & Diesendorf, M. (2003). Financial subsidies to the Australian fossil fuel industry. *Energy Policy*, 31, 125–137.
- Saunders, S. & K. Schneider. (2000, June 7-10). Removing energy subsidies in developing and transition economies. [Conference presentation] ABARE, 23rd Annual IAEE International Conference, Sydney, Australia.
- Stern, Nicholas. (2006). *The economics of climate change: The stern review*. London: Cambridge University Press.
- Timilsina, G. R., Pargal, S., Tsigas, M. & Sahin, S. (2018). How much would Bangladesh gain from the removal of subsidies on electricity and natural gas?. *World Bank Policy Research Working Paper 8677*, Washington: World Bank.
- UNEP & IEA. (2002). *Reforming energy subsidy, an explanatory summary of the issues and challenges in removing or modifying subsidies on energy that undermine the pursuit of sustainable development*. Paris: UNEP Publishing.
- Vedenov, D. & Wetzstein, M. (2008). Toward an optimal U.S. ethanol fuel subsidy. *Energy Economics*. 30(5), 2073-2090.



Westerlund, J. (2008). Panel cointegration tests of the fisher effect. *Journal of Applied Econometrics*, 23(2), 193-223.

World Bank (1997). *Expanding the measure of wealth: indicators of environmentally sustainable development*. Washington D. C..

World Bank (2015). *State and trends of carbon pricing*, Washington: World Bank Group.



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 376-392*

*Araştırma Makalesi / Research Article*

*Received / Alınma: 11.07.2021*

*Accepted / Kabul: 07.09.2021*

## **EKONOMİK BÜYÜME VE SAĞLIK HARCAMALARI: OECD ÜLKELERİ İÇİN PANEL FOURIER NEDENSELLİK TESTİ**

Fatma KIZILKAYA<sup>1</sup>

### **Öz**

Ekonomik büyüme modellerinden biri olan içsel büyüme modelleri, beşeri sermayenin ülkelerin büyümesi ve refahı üzerindeki etkisini vurgulamaktadır. Beşeri sermayeyi ölçmek için ise birçok gösterge bulunmaktadır. Bu göstergelerden biri olan sağlık, üretimin sürdürülebilmesi ve ekonomik refahın artırılması için önemlidir. Dolayısıyla sağlık harcamaları, insanların yaşam kalitesini gösteren değişkenlerden biridir. Bu çalışmada 1975-2019 dönemlerine ait yıllık veriler kullanılmıştır. 21 OECD ülkesi için ekonomik büyüme ile sağlık harcamalarının nedensellik yönü panel Fourier nedensellik testi kullanarak araştırılmaktadır. Bireysel nedensellik testi sonuçlarına göre Almanya, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre ve Kore ülkelerinde ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu, İzlanda için ise iki yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca panelin geneli için elde edilen sonuçlar büyümeden sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sağlık Harcamaları, OECD, Panel Fourier Nedensellik, Ekonomik Büyüme.

**Jel Kodları:** I15, H51, C33.

<sup>1</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Malatya Turgut Özal Üniversitesi, e-posta: fatma.kizilkaya@ozal.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1028-9341.

### **Atıf/Citation**

Kızılkaya, F. (2021). Ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları: OECD ülkeleri için panel fourier nedensellik testi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 376-392.

## ECONOMIC GROWTH AND HEALTH EXPENDITURES: THE PANEL FOURIER CAUSALITY TEST FOR OECD COUNTRIES

### *Abstract*

Endogenous growth models, one of the economic growth models, emphasize the impact of human capital on the growth and welfare of countries. There are many indicators to measure human capital. Health, which is one of these indicators, is important for sustaining production and increasing economic welfare. Therefore, health expenditures are one of the variables that show people's quality of life. In this study, annual data for the period from 1975 to 2019 is used. The causality relationship between economic growth and health expenditures is investigated using the panel Fourier causality test for 21 OECD countries. According to the individual results, there is a one-way causality relationship from economic growth to health expenditures for Germany, Austria, Denmark, Finland, Netherlands, Spain, Sweden, Switzerland, Korea and a bidirectional causality relationship for Iceland. In addition, the results obtained for the panel show that there is a one-way causality relationship from growth to health expenditures.

**Keywords:** Health Expenditure, OECD, Panel Fourier Causality, Economic Growth.

**Jel Codes:** I15, H51, C33.

### 1. GİRİŞ

Bir ülkede reel gelirin zamanla artması olarak tanımlanan ekonomik büyüme, tüm ülkeler açısından büyük önem taşımaktadır. Sürdürülebilir bir büyümenin sağlanması için neoklasik büyüme teorilerinin yanında Romer (1986) ile başlayan, Lucas (1988) ve Barro (1990)'nun çalışmaları ile devam eden ekonomik büyümeyi etkileyen faktörleri araştıran ve beşeri sermayenin üretkenliğini dikkate alan içsel büyüme teorileri ortaya çıkmıştır. Romer (1986, s. 1034), içsel büyüme modelinde yüksek beşeri sermaye stokuna sahip ülkelerin üretimde ve teknolojiye diğer ülkelere göre daha hızlı olacağını ve daha çabuk büyüyeceğini belirtmiştir. Ayrıca beşeri sermaye yatırımlarının önemini vurgulamıştır. Daha sonra Lucas (1988, s. 36), beşeri sermaye yatırımlarını vurgulayarak eğitim ve sağlık harcamaları yoluyla beşeri sermayeye yapılan yatırımın artmasının ekonomik büyümeyi destekleyebileceği fikrini ileri sürmüştür. Barro (1990, s. 123), ekonomik büyüme oranı ile beşeri sermaye düzeyi arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu ileri sürmüştür. Bu içsel büyüme teorileri fiziki sermayeye abartılı bir şekilde önem verildiğini, uzun dönemli büyüme için beşeri sermayenin asıl önemli olan üretim faktörü olduğunu vurgulamaktadır (Kibritçioğlu, 1998, s. 224). Beşeri sermaye, insanların, yaşamları boyunca kazançlarını artırarak gelecekteki gelirlerini artıran eğitim, öğretim veya diğer faaliyetler yoluyla kendilerine yatırım yapmaları olarak tanımlanabilir. Beşeri sermaye kavramı, yalnızca eğitim ve öğretim değil, aynı zamanda işgücü verimliliğini ve kalitesini artırarak gelecekteki gelir düzeyini artıran herhangi bir etkinlikle de ilişkilendirilebilir (Woodhall, 1987, s. 21). Ekonomik büyüme modellerinden biri olan içsel büyüme modelleri, beşeri sermayenin ülkelerin büyümesi ve refahı üzerindeki etkisini

vurgulamaktadır. Beşeri sermayeyi ölçmek için kullanılan göstergeler farklılık göstermektedir. Bu göstergelerden biri olan sağlık, ülkelerin gelişmişlik seviyelerini, kalkınma ve ilerleme yolunda atılan adımların etkinliğini ifade eden önemli bir kavram ve ülkelerin karşılaştırmalarında kullanılan önemli bir değişkendir.

Sağlığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini dört farklı açıdan ele almak mümkündür. Birincisi sağlık, nüfusun üretkenliğini artıracaktır. Daha sağlıklı popülasyonlar daha yüksek işgücü üretkenliğine sahip olma eğilimindedir. Çünkü çalışanlar fiziksel olarak daha enerjik ve zihinsel olarak daha dayanıklıdır. İkincisi sağlıklı bireyler yeteneklerini geliştirmek amacıyla eğitime daha fazla zaman ayırmakta ve bu durumdan daha uzun dönemli bir fayda sağlamaktadır. Artan eğitim, daha fazla üretkenliği ve dolayısıyla daha yüksek geliri teşvik ederek bilişsel işlevi geliştirmektedir. Üçüncü olarak ortalama yaşam süresinde meydana gelecek artış fiziki yatırımları artıracaktır. Dolayısıyla sağlıklı ve eğitilmiş bir işgücü, doğrudan yabancı yatırımları çekmek için oldukça önemlidir. Son olarak yeni doğanlarda ve çocuklarda ölüm oranlarının azalması durumunda çalışma çağındaki nüfus artacaktır (Bloom & Canning, 2000, s. 1207). Sağlık, insanların en temel haklarından biri olmakla birlikte üretkenlik, emek arzı ve beşeri sermaye gibi ekonomik sonuçları doğrudan etkilediği için daha iyi bir ekonomi için de bir ön koşuldur. Sağlık harcamaları, insanların yaşam kalitesini gösteren faktörlerden biridir. İnsanların sağlığına katkısı olan herhangi bir harcamanın, refah düzeyi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olması beklenir.

Hızlı ekonomik gelişmeyle birlikte insanlar yaşam kalitesine daha fazla önem verme eğiliminde olacak ve bu nedenle sağlık hizmetlerine olan talep de artacaktır. Genel olarak, kişi başına geliri daha yüksek olan ülkeler, kişi başına daha fazla sağlık harcamasına sahiptir. Bu durum hızlı ekonomik büyümenin sağlık harcamalarında bir artışa katkıda bulunabileceğini göstermektedir (Bedir, 2016, s. 83). Sağlık harcamaları, ülkeden ülkeye ve ele alınan zaman dilimine göre farklılık gösterse de, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyi üzerinde kilit bir rol oynamaktadır. Bu ülkelerdeki insanlar daha sağlıklı hale geldiklerinde daha üretken olabilirler. Bu durum nedeniyle birçok gelişmekte olan ülke sağlık harcamalarını artırmak için bazı önlemler almaya çalışmaktadır. Buradaki amaç, ekonomik kalkınmanın mümkün olması için yatırımı artırmak ve işsizlik oranını düşürmektir (Dinçer & Yüksel, 2019, s. 19).

Literatürde, ekonomik büyümenin bir göstergesi olan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) ile sağlık harcamaları arasındaki ilişkiye dair ampirik bulgular farklılık göstermektedir. Bu iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisini anlamak, hükümetlerin ve politika yapıcıların sürdürülebilir sağlık sistemlerini sağlayan politikaları uygulamalarına yardımcı olmak

açısından oldukça önemlidir. Bu çalışmada, 1975-2019 yıllık veriler kullanılarak OECD ülkelerinde ekonomik büyüme ile sağlık harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisi panel Fourier nedensellik testi kullanılarak araştırılmaktadır. Çalışma özellikle kullanılan yöntem bakımından literatürde yer alan diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde konu ile ilgili literatürde yapılan çalışmalar sunulmuştur. İkinci bölümde çalışmada kullanılan veri seti ve ekonometrik metodoloji tanıtılmıştır. Üçüncü bölümde ise ampirik bulgulara yer verilmiştir. Çalışma sonuç ve öneriler bölümü ile tamamlanmıştır

## 2. LİTERATÜR

Ekonomik büyüme ile sağlık harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisi literatürde çok tartışılan bir konudur. Bazı araştırmacılar sağlık harcamalarının ekonomik büyümenin nedeni olduğu (Devlin ve Hansen (2001), Gyimah-Brempong ve Wilson (2004), Boussalem vd., (2014), Esen ve Keçili (2021)), bazıları ekonomik büyümenin sağlık harcamalarının nedeni olduğunu ((Tang (2010), Şen ve Bingöl (2018), Dinçer ve Yüksel (2019) Konat (2021)) bazıları ise sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Erdil ve Yetkiner (2009), Ağır ve Tıraş (2018), Xhindi vd. (2020), Sethi vd. (2020), Amiri ve Ventelou (2012)). Sağlık harcamaları ekonomik büyüme ilişkisi ile ilgili çalışmalara bakıldığında ülkelerin gelişmişlik düzeyleri, ekonomik büyüme hızları ve hükümetlerin izledikleri sağlık politikalarının nedensellik yönünde etkili olduğu görülmektedir. Fakat ortak bir çıkarım yapmak mümkün olmamaktadır.

Çalışmanın bu bölümünde ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları ilişkisini nedensellik çerçevesinde ele alındığı çalışmalar incelenmiştir. Bu kapsamdaki çalışmalardan, Devlin ve Hansen (2001), 1960-1987 yıllık verilerini kullanarak 20 OECD ülkesinde kişi başı sağlık harcamaları ve büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini panel Granger nedensellik testi kullanarak araştırmışlardır. Test edilen ülkelerin bazılarında sağlık harcamaları ekonomik büyümenin nedeni olduğu ve bazıları içinde bunun tersi yönünde bir nedensellik ilişkisinin olduğu görülmektedir. Ülkeden ülkeye göre değişkenlik gösteren analiz sonucunda ağırlıklı olarak sağlık harcamalarından büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir.

Erdil ve Yetkiner (2009), çalışmasında 1990-2000 dönemi için 75 ülkeyi alt, alt-orta, yüksek-orta, yüksek olmak üzere gelir gruplarına ayırmış ve panel Granger nedensellik testi ile büyüme ve sağlık harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Çalışmada gelir grubuna

göre değişen sonuçlar elde etmişlerdir. Fakat panelin geneli için ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin baskın olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Tang (2010), Malezya için sağlık harcamaları ve milli gelir ilişkisini 1970-2009 dönemini kapsayan veriler kullanarak incelemiştir. Çalışmada ARDL eşbütünleşme analizi ve Rao nedensellik analizleri yapılmıştır. Sonuçlar, milli gelirden sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedenselliğin olduğunu göstermektedir.

Wang (2011), 1986-2007 dönemi yıllık veriler kullanarak, 31 ülke için sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada panel kantil hata düzeltme modelini kullanarak sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisinin bulunduğu, sağlık harcamalarında meydana gelecek artışın ekonomik büyümeyi desteklediği sonucuna ulaşmıştır.

Mehrara ve Musai (2011), 1970-2008 dönemine ait yıllık verileri kullanarak İran için sağlık harcamaları ve büyüme değişkenleri arasındaki nedensellik ilişkisini incelemiştir. Granger nedensellik testinden elde edilen bulgular ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına güçlü ve tek yönlü bir ilişkinin olduğunu göstermektedir.

Pradhan (2011), 1961-2007 yılları verileri ile 11 OECD ülkesi için sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik testi ile incelemiştir. Hem uzun dönem hem de kısa dönemde sağlık harcamaları ile büyüme değişkenleri arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Hassan ve Kalim (2012), 1972-2009 yıllık verilerini ve Granger nedensellik analizini kullanarak Pakistan için sağlık harcamaları ve büyüme değişkenleri arasında nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Uzun dönemde kişi başı reel GSYİH, kişi başı eğitim harcamaları ve kişi başı sağlık harcamaları arasında iki yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Amiri ve Ventelou (2012), 1970-2009 yıllık verileri ile OECD ülkeleri için Toda–Yamamoto panel nedensellik testi ile kişi başı ekonomik büyüme ve kişi başı sağlık harcamaları değişkenleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin varlığını tespit etmişlerdir.

Boussalem vd. (2014), Cezayir için kamu sağlık harcamaları ile büyüme arasındaki ilişkiyi 1974-2014 dönemi yıllık veriler kullanarak incelemiştir. Ekonometrik yöntem olarak eşbütünleşme ve hata düzeltme modeline dayalı Granger nedensellik analizleri kullanılmıştır. Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ve kamuda sağlık harcamalarından büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Arslan vd. (2016), 1975-2012 dönemi yıllık veriler ile Türkiye’de sağlık alanında yaşanan gelişmelerin kalkınma üzerinde olası etkilerini incelemiştir. Çalışmada, kişi başı gelirdeki artış oranı ile bebek ölüm hızı kalkınmanın göstergeleri olarak ele alınmış ve iki ayrı model kurulmuştur. Kişi başı sağlık harcamaları, sağlık kurumu sayısı, kişi başı yatak sayısı ve sağlık harcamalarının milli gelir içindeki payı bağımsız değişkenler olarak ele alınmıştır. Çalışmada ekonometrik yöntem olarak Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testi kullanılmıştır. Sağlık göstergeleri ile kalkınma değişkenleri arasında pozitif bir ilişkinin olduğu bulgusu elde edilmiştir.

Halıcı-Tülüce vd. (2016), 1995-2012 yıllık verileri ile 44 ülkeyi alt ve üst gelir gruplarına ayırarak hata düzeltme modeline dayalı Granger panel nedensellik testini kullanarak ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Kısa dönemde alt gelir grubundaki ülkelerde büyümeden özel sağlık harcamalarına doğru tek yönlü büyümeden kamu sağlık harcamalarına doğru çift yönlü nedensellik ilişkisi elde edilmiştir. Uzun dönemde ise büyümeden özel sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir.

Ağır ve Tıraş (2018), 172 ülke için 1995-2014 yıllık verilerini ve Emirmahmutoglu ve Köse (2011) tarafından önerilen panel nedensellik testini kullanarak büyüme ile toplam sağlık harcamaları, kişi başı sağlık harcamaları, kamu sağlık harcamaları ve özel sağlık harcamaları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Dinçer ve Yuksel (2019), 1996-2016 yıllık verileri ile E-7 ülkelerinde ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları ilişkisini araştırmıştır. Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik yöntemini kullanarak ekonomik büyümeden özel ve kamu sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğunu tespit etmişlerdir.

Rana vd. (2020), 1995-2014 yıllık verileri ile 161 ülkeyi gelir gruplarına ayırarak büyüme ve sağlık harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisini panel Granger nedensellik testini kullanarak araştırmışlardır. Çalışmada nedensellik ilişkisinin gelir düzeylerine göre farklılık gösterdiği belirtilerek, alt gelir grubundaki ülkelerde sağlık harcamalarından büyümeye doğru tek yönlü nedenselliğin, alt-orta ve üst-orta gelir grubundaki ülkelerde büyümeden sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedenselliğin, yüksek gelir grubunda ise çift yönlü nedenselliğin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sethi vd. (2020), 1996-2018 yıllık verileri ile Güney Asya ülkelerinde ekonomik büyüme ile sağlık göstergeleri arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Dumitrescu-Hurlin panel

nedensellik testinin kullanıldığı çalışma sonucunda cari sağlık harcamaları ile büyüme arasında çift yönlü, ekonomik büyümeden kurumsal kalite endeksine tek yönlü, kurumsal kalite endeksinden cari sağlık harcamalarına tek yönlü, doğrudan yabancı yatırımlardan cari sağlık harcamalarına tek yönlü ve cari sağlık harcamalarından yerli sermayeye tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir.

Xhindi vd. (2020), 1996-2017 yıllık verileri ile Arnavutluk için büyüme ile sağlık harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmıştır. Çalışmada Granger nedensellik analizi kullanılmış ve büyüme ile sağlık harcamaları arasında iki yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Konat (2021), 1976-2017 dönemleri için 17 OECD ülkesini ele alarak simetrik ve asimetrik panel nedensellik testi ile analiz yapmıştır. Çalışma sonucunda büyümeden sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Esen ve Keçili (2021), 1975-2018 yıllık verileri ile Türkiye için büyüme ve kişi başı sağlık harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Granger nedensellik testini kullanarak yaptıkları analizde sağlık harcamalarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

### **3. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK YÖNTEM**

Bu çalışmada, ekonomik büyüme ile sağlık harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisi panel Fourier nedensellik testi kullanarak araştırılmış ve veri kısıtı bulunmayan 21 OECD ülkesi için 1975-2019 yıllık gözlemler doğrultusunda analizler gerçekleştirilmiştir. Ekonomik büyümenin göstergesi olarak kişi başı GSYİH (2010 sabit fiyatlarla) (gsyih) ve kişi başı sağlık harcamaları (sh) verileri kullanılmıştır. Kişi başı GSYİH verisi Dünya Bankası web sayfasından, kişi başı sağlık harcamaları verisi ise OECD Sağlık veri tabanından elde edilmiştir. Analizlerde kullanılmadan önce serilerin logaritmaları alınmıştır.

Çalışmanın analiz kısmında öncelikle yatay kesit bağımlılığının varlığı LM (Breusch & Pagan, 1980) ve LM<sub>adj</sub> (Pesaran vd., 2008) testleri kullanılarak araştırılmıştır. Daha sonra değişkenlerin durağanlık özelliklerini ortaya koymak amacıyla CADF (Pesaran, 2007) birim kök testi kullanılmıştır. Ekonometrik analizin son aşamasında ise değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi panel Fourier nedensellik (Yilanci & Gorus, 2020) testi kullanılarak araştırılmıştır.



### 3.1. Yatay Kesit Bağımlılığı

Çalışmada yatay kesit bağımlılığının varlığını test etmek için LM ve  $LM_{adj}$  testleri kullanılmıştır. Yatay kesit boyutunun zaman boyutundan küçük olduğu durumlarda yatay kesit bağımlılığının varlığını test etmek amacıyla Breusch ve Pagan (1980) tarafından önerilen LM testi kullanılabilir. LM istatistikleri aşağıda verilen panel veri modeli kullanılarak hesaplanabilmektedir (Hsueh vd., 2013, s. 296):

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_i' x_{it} + \mu_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (1)$$

Breusch ve Pagan (1980) LM istatistiği Denklem (2) ile hesaplanmaktadır:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (2)$$

Burada  $\hat{\rho}_{ij}^2$ , Denklem(1)'in bireysel En Küçük Kareler (EKK) tahmini kullanılarak elde edilen kalıntılar arasındaki korelasyon katsayısını göstermektedir. Pesaran vd. (2008), LM testinin kesin ortalamasını ve varyansını kullanarak LM testinin sapması düzeltilmiş versiyonu olan  $LM_{adj}$  testini önermişlerdir.  $LM_{adj}$  istatistiği Denklem (3) kullanılarak hesaplanmaktadır:

$$LM_{adj} = \left( \frac{2}{N(N-1)} \right)^{1/2} \left( \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \frac{(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{v_{Tij}} \right) \quad (3)$$

Burada,  $k$  regresör sayısını,  $\mu_{Tij}$  ve  $v_{Tij}$  ise sırasıyla ortalama ve varyansı göstermektedir. Testlerin boş hipotezi yatay kesit bağımlılığı yoktur şeklindedir.

### 3.2. CADF Birim Kök Testi

Bu çalışmada kullanılan serilerin durağanlık özellikleri, Pesaran (2007) tarafından önerilen ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan CADF birim kök testi kullanılarak incelenmiştir. Basit dinamik doğrusal heterojen panel veri modeli ile CADF test istatistiği aşağıda yer alan denklemler ile tahmin edilmektedir:

$$y_{it} = (1 - \phi_i)\mu_i + \phi_i y_{i,t-1} + u_{i,t} \quad i = 1, \dots, N \text{ ve } t = 1, \dots, T \quad (4)$$

$$u_{it} = \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Burada  $f_t$  gözlenemeyen ortak etkiler ve  $u_{it}$  ise tek faktör yapısına sahip hata terimidir. Ayrıca  $\varepsilon_{it}$  bireysel-spesifik hatayı göstermektedir. Denklem (4) ve Denklem (5) tekrardan Denklem (6)'da verildiği şekilde yazılabilmektedir:

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad i = 1, \dots, N \text{ ve } t = 1, \dots, T \quad (6)$$

CADF birim kök testi hipotezleri şu şekilde ifade edilmektedir:

$$H_0: \beta_i = 0 \text{ bütün } i'ler \text{ için} \quad (\text{Seri durağan değil})$$

$$H_1: \beta_i < 0, \quad i = 1, 2, \dots, N_1, \quad \beta_i = 0, \quad i = N_1 + 1, N_1 + 2, \dots, N \quad (\text{Seri durağan})$$

Peseran (2007), Denklem (7) ile verilen CADF regresyonundan elde edilen  $b_i$  parametresinin EKK tahmininin  $t$ -oranını kullanmıştır:

$$\Delta y_{it} = a_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + d_i \Delta \bar{y}_t + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

Burada  $\bar{y} = N^{-1} \sum_{i=1}^N y_{it}$  ve  $\Delta \bar{y} = N^{-1} \sum_{i=1}^N \Delta y_{it}$ 'dir.  $t$ -oranı ( $t_i(N, T)$ ) her bir  $i$ . birim için CADF modelinden elde edilmektedir. Panelin geneli için test istatistiği olan CIPS (Cross-Sectionally Augmented IPS) istatistiği Denklem (8) kullanılarak elde edilmektedir.

$$CIPS(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (8)$$

### 3.3. Panel Fourier Nedensellik Testi

Granger (1969) tarafından literatüre kazandırılan nedensellik testinde serilerin durağan halleri kullanılmaktadır. Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilmiş olan nedensellik testi ise ele alınan serilerin farklı bütünleşme dereceleri ile analize dâhil edilmesine izin veren bir yaklaşımdır. Emirmahmutoğlu ve Köse (2011), Fisher yaklaşımını kullanarak Toda-Yamamoto (TY) nedensellik testine dayalı bir panel nedensellik testi önermişlerdir. Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) nedensellik testi için kullanılan iki değişkenli bir panel VAR modeli Denklem (9) ve Denklem (10) ile gösterilmektedir.

$$y_{i,t} = \mu_i + \sum_{j=1}^{k_i+d_{maxi}} A_{11} y_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d_{maxi}} A_{12} x_{i,t-j} + u_{i,t} \quad (9)$$

$$x_{i,t} = \mu_i + \sum_{j=1}^{k_i+d_{maxi}} A_{21} y_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d_{maxi}} A_{22} x_{i,t-j} + u_{i,t} \quad (10)$$

Burada  $t = 1, 2, \dots, T$  ve  $i = 1, 2, \dots, N$  ve  $d_{max}$  maksimum bütünleşme derecesi,  $k_i$ , Akaike (AIC) veya Schwarz (SBC) bilgi kriteri kullanılarak tahmin edilen uygun gecikme uzunluğudur. Değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin olmadığını ifade eden boş hipotez standart Wald istatistiği kullanılarak incelenebilmektedir. Panel test istatistiğini elde etmek için Fisher (1932)'in önermiş olduğu Denklem (11) ile verilen formül kullanılmaktadır.

$$EK = -2 \sum_{i=1}^N \ln(p_i) \quad (11)$$

Fisher (1932)'in yaklaşımı, temelde bireysel p-değerlerinin birleştirilmesine dayanmaktadır. Bu test istatistiği  $2N$  serbestlik derecesi ile  $X^2$  dağılımı göstermektedir. Emirmahmutoğlu ve Köse (2011), yatay kesit bağımlılığının varlığı durumunda kritik değerleri elde etmek için bootstrap simülasyonunun kullanılmasını önermektedir.

Yilanci ve Gorus (2020), Emirmahmutoğlu ve Köse (2011)'in önerdiği panel nedensellik testine Fourier fonksiyonu ekleyerek panel Fourier TY testini önermişlerdir. Fourier yaklaşımı, modelin deterministik bileşeninde bilinmeyen yapısal kırılmaları veya ihmal edilen doğrusal olmama durumunu yakalamak için kullanılabilir. Ayrıca Fourier yaklaşımının kullanılması, uygun fonksiyonel formu seçme problemini, yaklaşıma dahil edilecek en uygun frekans sayısını seçmeye dönüştürmektedir (Jones & Enders, 2014:4). Yilanci ve Gorus (2020), nedenselliğin olmadığını ifade eden boş hipotezi test etmek için aşağıda verilen iki değişkenli bir panel VAR modelini önermişlerdir:

$$y_{i,t} = \mu_i + \sum_{j=1}^{k_i+d_{maxi}} A_{11}y_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d_{maxi}} A_{12}x_{i,t-j} + A_{13}\sin\left(\frac{2\pi t f_i}{T}\right) + A_{14}\cos\left(\frac{2\pi t f_i}{T}\right) + u_{i,t} \quad (12)$$

$$x_{i,t} = \mu_i + \sum_{j=1}^{k_i+d_{maxi}} A_{21}y_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d_{maxi}} A_{22}x_{i,t-j} + A_{23}\sin\left(\frac{2\pi t f_i}{T}\right) + A_{24}\cos\left(\frac{2\pi t f_i}{T}\right) + u_{i,t} \quad (13)$$

Burada  $f_i$  Fourier fonksiyonunun frekans sayısını,  $t$  zaman terimini,  $T$  ise örneklem boyutunu ifade etmektedir. Uygun frekans sayısı, 1-5 aralığındaki her bir tamsayı değeri için ilgili denklemin tahmin edilmesi ve kalıntı kareler toplamının minimum olduğu değer seçilmesiyle belirlenmektedir. Panel Fourier TY nedensellik testi için Fisher test istatistiği Denklem (14) ile elde edilmektedir:

$$FTYP = -2 \sum_{i=1}^N \ln(p_i^*) \quad (14)$$

Burada  $p_i^*$ ,  $i$ 'inci bireysel kesit için Wald istatistiğine karşılık gelen bootstrap p-değerleridir.

#### 4. BULGULAR

Çalışmada durağanlık sınavasından önce birimler arasında yatay kesit bağımlılığın varlığı test edilmiştir. Serilerde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığına karar vermek için LM ve LM<sub>adj</sub> testleri uygulanmıştır. Sonuçlar Tablo 1'de görülmektedir.

**Tablo 1.** Yatay Kesit Bağımlılığının Test Edilmesi

Yöntem	gsyih	sh
LM	270.75 (0.003)*	306.88 (0.000)*
LM <sub>adj</sub>	3.009 (0.001)*	2.875 (0.002)*

**Not.** \* ve \*\* sırasıyla; %1 ve %5 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Parantez içinde yer alan değerler p-değerlerini göstermektedir.

LM ve LM<sub>adj</sub> testi sonuçlarına göre ele alınan gsyih ve sh değişkenleri için yatay kesit bağımlılığının olmadığı ifade edilen boş hipotez reddedilmektedir. Bu durum yatay kesit bağımlılığının olduğuna işaret etmektedir. Yani ele alınan ülkelerin birinde meydana gelen herhangi bir şok diğer ülkeleri de etkilemektedir. Bu nedenle verilerin durağanlık sınamalarında yatay kesit bağımlılığını dikkate alan testlerin kullanılması gerekmektedir. Serilerin durağan olup olmadıklarını sınamak için yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulunduran CADF birim kök testi kullanılmış ve sonuçlar Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2.** CADF Birim Kök Testi Sonuçları

Ülke	gsyih	$\Delta$ gsyih	sh	$\Delta$ sh
ABD	-2.79	-3.46***	-1.41	-4.73*
Almanya	-5.85*	-7.72*	-1.99	-1.71
Avustralya	-2.71	-3.50***	-3.14	-6.08*
Avusturya	-2.79	-2.46	-1.61	-3.96**
Belçika	-3.18	-3.17	-4.57*	-5.92*
Birleşik Krallık	-2.70	-3.97**	-2.10	-4.60*
Danimarka	-5.98*	-5.67*	-1.42	-5.12*
Finlandiya	-3.00	-5.83*	-2.21	-4.13**
Hollanda	-6.40*	-7.78*	-2.05	-4.67*
İrlanda	-6.76*	-7.22*	-1.77	-3.38
İspanya	-6.34*	-9.42*	-3.46***	-3.75***
İsveç	-4.83*	-9.75*	-2.02	-5.32*
İsviçre	-1.71	-4.07**	-1.40	-3.20
İzlanda	-5.79*	-8.12*	-2.10	-5.06*
Japonya	-2.72	-6.47*	-3.09	-2.79
Kanada	-5.95*	-3.11	-2.19	-3.98**
Kore	-6.16*	-8.09*	-2.13	-5.35*
Norveç	-2.39	-3.00	-2.73	-5.04*
Portekiz	-5.75*	-7.72*	-2.73	-5.16*
Türkiye	-1.85	-2.84	-3.32	-5.77*
Yeni Zelanda	-6.01*	-7.80*	-2.95	-5.43*
Panel (CIPS)	-4.36*	-5.77*	-2.39	-4.53*
<b>Kritik Değerler</b>				
	<b>%1</b>	<b>%5</b>	<b>%10</b>	
<b>CADF</b>	-4.52	-3.79	-3.44	
<b>CIPS</b>	-2.85	-2.71	-2.63	

**Not.** \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla; %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 2 incelendiğinde, büyüme serisi için birim kökün varlığını gösteren boş hipotez reddedilmektedir. Yani panelin geneli için büyüme serisinin seviyede durağan olduğu

görülmektedir. Sağlık harcamaları serisi için birim kökün varlığını gösteren boş hipotez reddedilememektedir. Yani panelin geneli için sağlık harcamaları serisinin seviyede durağan olmadığı görülmektedir. Sağlık harcamaları serisinin birinci farkı alındığında ise durağan hale geldiği görülmektedir. Panel Fourier TY testinde VAR modelini artırmak için kullanılacak olan maksimum gecikme uzunluğu Tablo 2'daki sonuçlara göre belirlenmiştir. Ekonometrik analizin son aşamasında değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri Panel Fourier TY nedensellik testi kullanılarak incelenmiş ve sonuçlar Tablo 3 ve Tablo 4 ile verilmiştir.

**Tablo 3.** Panel Fourier TY Nedensellik Testi Sonuçları (gsyih→sh)

Ho: Büyüme Sağlık Harcamalarının Nedeni Değildir				
Ülke	Gecikme	Frekans	Wald	pvalue
ABD	3	3	3.087	0.376
Almanya	3	1	10.617**	0.033
Avustralya	1	1	2.108	0.151
Avusturya	1	2	5.625**	0.025
Belçika	1	3	1.657	0.185
Birleşik Krallık	2	2	2.016	0.349
Danimarka	2	1	14.941*	0.003
Finlandiya	2	2	16.283*	0.001
Hollanda	2	1	30.879*	0.000
İrlanda	2	2	3.204	0.216
İspanya	2	3	7.591**	0.033
İsveç	3	1	26.236*	0.000
İsviçre	2	3	33.796*	0.000
İzlanda	3	1	9.408**	0.043
Japonya	3	1	4.478	0.227
Kanada	2	1	2.748	0.274
Kore	3	1	11.745**	0.021
Norveç	2	1	1.294	0.535
Portekiz	3	1	5.412	0.155
Türkiye	3	1	6.038	0.137
Yeni Zelanda	3	2	3.339	0.371
Panel			169.53*	0.000

**Not.** \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla; %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 3 incelendiğinde bireysel nedensellik sonuçlarına göre Almanya, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İzlanda ve Kore ülkelerinde “Büyüme sağlık harcamalarının nedeni değildir” boş hipotezi reddedilerek büyümeden sağlık harcamalarına doğru nedenselliğin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. ABD, Avustralya, Belçika, Birleşik Krallık, İrlanda, Japonya, Kanada, Norveç, Portekiz, Türkiye ve Yeni Zelanda ülkelerinde ise boş hipotez reddedilememektedir. Yani ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına doğru nedensellik bulgusuna rastlanmamıştır. Panelin geneline bakıldığında ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına doğru nedenselliğin olduğunu bulgusuna ulaşılmıştır.

**Tablo 4.** Panel Fourier TY Nedensellik Testi Sonuçları (sh→gsyih)

Ho: Sağlık Harcamaları Büyümenin Nedeni Değildir				
Ülke	Gecikme	Frekans	Wald	pvalue
ABD	3	3	6.035	0.136
Almanya	3	1	1.878	0.621
Avustralya	1	1	0.751	0.390
Avusturya	1	2	0.963	0.322
Belçika	1	3	0.600	0.431
Birleşik Krallık	2	2	0.594	0.728
Danimarka	2	1	1.706	0.440
Finlandiya	2	2	1.305	0.531
Hollanda	2	1	1.633	0.433
İrlanda	2	2	2.204	0.346
İspanya	2	3	0.456	0.804
İsveç	3	1	2.510	0.438
İsviçre	2	3	2.665	0.277
İzlanda	3	1	6.939***	0.094
Japonya	3	1	0.720	0.861
Kanada	2	1	0.796	0.665
Kore	3	1	0.724	0.867
Norveç	2	1	2.039	0.359
Portekiz	3	1	2.706	0.469
Türkiye	3	1	3.486	0.332
Yeni Zelanda	3	2	3.224	0.378
Panel			36.643	0.704

Not. \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla; %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 4 incelendiğinde bireysel nedensellik sonuçlarına göre, İzlanda için “Sağlık harcamaları büyümenin nedeni değildir” boş hipotezi reddedilerek sağlık harcamalarından büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer ülkelerde ise boş hipotez reddedilememektedir. Panelin geneline bakıldığında sağlık harcamalarından büyümeye doğru nedensellik ilişkisinin olmadığı görülmektedir.

Özetlemek gerekirse bireysel nedensellik testi sonuçlarına göre ele alınan 21 OECD ülkesinin 10’unda (Almanya, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre ve Kore) ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu, İzlanda için ise ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu görülmektedir. Panelin geneli için ise büyümeden sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Sağlık, üretimin sürdürülebilmesi ve ekonomik refahın artırılması için oldukça önemlidir. Sağlık alanındaki iyileşmeler yaşam kalitesini arttıracığından insanın olduğu her alana doğrudan veya dolaylı olarak mutlaka olumlu bir şekilde etki edecektir. Bu çalışmada 1975-

2019 dönemi yıllık verileri kullanılarak, verilerine ulaşılabilen 21 OECD ülkesinde ekonomik büyüme ile sağlık harcamalarının nedensellik ilişkisi araştırılmıştır. Bu amaçla Yilanci ve Gorus (2020) tarafından geliştirilen panel Fourier nedensellik testi kullanılmıştır. Yapılan analizlerde yapısal değişimler Fourier fonksiyonlarını kullanan modeller kullanılarak göz önünde bulundurulmuştur. Bireysel nedensellik testi sonuçlarına göre Almanya, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre ve Kore ülkelerinde ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu belirlenmiştir. İzlanda için ise ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu belirlenmiştir. Panelin geneli için elde edilen sonuçlar incelendiğinde ise büyümeden sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç OECD ülkelerini ele alan Konat (2021)'in çalışmasında elde ettiği sonuçlar ile benzerlik göstermektedir.

Bulgular, OECD ülkelerinde büyümenin sağlık harcamaları düzeyi üzerinde önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, ekonomik büyümenin daha yüksek sağlık harcamalarına yol açtığı ifade edilebilir. Diğer taraftan elde edilen bulgular, OECD ülkelerinde yapılan sağlık harcamalarının söz konusu ülkenin ekonomik büyümesi üzerinde herhangi bir katkısının olmadığını ortaya koymaktadır. Yani sağlık harcamalarına ilişkin uygulanan politika ve stratejiler, bu ülkelerin ekonomik büyümesini önemli ölçüde etkilemeyecektir. Bununla birlikte, ülkelerin ekonomik büyümeleri arttığında sağlık harcamalarına daha fazla önem verebilecekleri sonucuna varılmıştır. OECD ülkelerinde kamu kaynakları sağlık harcamalarının yaklaşık %71'ini finanse etmektedir (OECD, 2019). OECD ülkelerinde kamu sağlık harcamalarının payı özel sağlık harcamalarından daha fazla olduğundan, sağlıkta özel sektörün rolünün artırılması önerilmektedir.

#### KAYNAKÇA

- Amiri, A. & Ventelou, B. (2012). Granger causality between total expenditure on health and GDP in OECD: Evidence from the Toda–Yamamoto approach. *Economics letters*, 116(3), 541-544.
- Arslan, İ., Eren, M. V. & Kaynak, S. (2016). Sağlık ile kalkınma arasındaki ilişkinin asimetric nedensellik analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi dergisi*, 31(2), 287-310.
- Barro, R. J. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of political economy*, 98 (5), 103-125.
- Bedir, S. (2016). Healthcare expenditure and economic growth in developing countries. *Advances in economics and business*, 4(2), 76-86.

- Bloom, D. E. & Canning, D. (2000). The health and wealth of nations. *Science*, 287(5456), 1207-1209.
- Boussalem, F., Boussalem Z. & Taiba A. (2014). The relationship between public spending on health and economic growth in Algeria: Testing for co-integration and causality. *International journal of business and management*, 2(3), 25.
- Breusch, T. S. & Pagan, A. R. (1980). The lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The review of economic studies*, 47(1), 239-253.
- Devlin, N., & Hansen, P. (2001). Health care spending and economic output: Granger causality. *Applied economics letters*, 8(8), 561-564.
- Dinçer, H. & Yüksel S. (2019). Identifying the causality relationship between health expenditure and economic growth: An application on E7 countries. *Journal of health systems and policies*, 1(1), 5-23.
- Emirmahmutoglu, F. & Kose N. (2011). Testing for Granger causality in heterogeneous mixed panels. *Econ model*, 28(3):870-876.
- Erdil, E. & Yetkiner, H. (2009). The Granger-causality between health care expenditure and output: A panel data approach. *Applied economics*, 41(4), 511-518.
- Esen, E. & Çelik Keçili, M. (2021). Economic growth and health expenditure analysis for Turkey: Evidence from time series. *Journal of the knowledge economy*, 1-15.
- Fisher, R. A. (1932). *Statistical methods for research workers*. Oliver & Boyd, Edinburgh.
- Gyimah-Brempong, K. & Wilson, M. (2004). Health human capital and economic growth in Sub-Saharan African and OECD countries. *The quarterly review of economics and finance*, 44(2), 296-320.
- Granger, C.WJ. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Halıcı-Tülüce, N. S., Doğan İ. & Dumrul C. (2016). Is income relevant for health expenditure and economic growth nexus?. *International journal of health economics and management*, 16(1), 23-49.
- Hassan, M. S. & Kalim, R. (2012). The triangular causality among education, health and economic growth: A time series analysis of Pakistan. *World applied sciences journal*, 18 (2): 196-207.
- Hsueh, S. J., Hu, Y. H. & Tu, C. H. (2013). Economic growth and financial development in Asian countries: A bootstrap panel Granger causality analysis. *Economic modelling*, 32, 294-301.
- Jones, P. M., & Enders W. (2014). *On the use of the flexible Fourier form in unit root tests, endogenous breaks, and parameter instability*. Recent advances in estimating nonlinear models, Springer, New York.
- Kibritçioğlu, A. (1998). İktisadi büyümenin belirleyicileri ve yeni büyüme modellerinde beşeri sermayenin yeri. *Ankara Üniversitesi SBF dergisi*, 53(1), 207-230.



- Konat, G. (2021). Sağlık harcaması ve ekonomik büyüme ilişkisi: OECD ülkeleri için panel veri analizi. *Journal of Yaşar University*, 16(61), 348-360.
- Lucas Jr, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics*, 22, 3-42.
- Mehrara, M. & Musai, M. (2011). The causality between health expenditure and economic growth in Iran. *Int. j. eco. res*, 2(4), 13-19.
- OECD (2019), Health at a Glance 2019: OECD Indicators, OECD Publishing, Paris.
- Pesaran, M. H., Ullah, A. & Yamagata T. (2008). A bias adjusted LM test of error cross-section independence. *The econometrics journal*, 11(1), 105-127.
- Pesaran, M. H. (2006). A simple panel unit root test in the presence of crosssection dependency. *Cambridge working papers in economics*, 0346.
- 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.
- Pradhan, R. P. (2011). Effects of health spending on economic growth: A time series approach. *Decision*, 38(2), 68-83.
- Rana, R. H., Alam, K. & Gow, J. (2020). Health expenditure and gross domestic product: Causality analysis by income level. *International journal of health economics and management*, 20(1), 55-77.
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long run growth. *Journal of political economy*, 94 (5), 1002-1037.
- Sethi, N., Mohanty, S., Das, A. & Sahoo, M. (2020). Health expenditure and economic growth nexus: Empirical evidence from South Asian countries. *Global business review*, 0972150920963069.
- Şen, A. & Bingöl N. (2018). Sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği. *Akademik yaklaşımlar dergisi*, 9(1), 89-106.
- Tang, C. F. (2010). Revisiting the health-income nexus in Malaysia: ARDL cointegration and Rao's F-test for causality. *MPRA papers*, No. 27287.
- Ağır, H. ve Tıraş, H. H. (2018). Sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Panel nedensellik analizi. *Gaziantep Üniversitesi sosyal bilimler dergisi*, 17(4) 1558-1573.
- Toda, H. Y. & Yamamoto T. (1995). Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- Wang, K. M. (2011). Health care expenditure and economic growth: Quantile panel-type analysis. *Economic modelling*, 28, 1536-1549.
- Woodhall, M. (1987). *Human capital concept, economics of education: Research and studies*. Pergamon Press, Oxford, s. 21-24.

Xhindi, T., Kripa, E. & Shestani K. (2020). Causality between economic growth and health expenditure: A time series analysis from 1996 till 2017 in Albania. *Wseas transactions on environment and development*, Doi: 10.37394/232015.2020.16.29.

Yilanci, V. & Gorus M. S. (2020). Does economic globalization have predictive power for ecological footprint in MENA counties? A panel causality test with a Fourier function. *Environmental science and pollution research*, 27(32), 40552-40562.



Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 393-414

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 14.07.2021

Accepted / Kabul: 14.09.2021

## MÜŞTERİ DENEYİMİ ALGISININ MÜŞTERİ SADAKATI ÜZERİNE ETKİSİ: BANKACILIK SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Sinan ÇAVUŞOĞLU<sup>1</sup>

Ahmet USLU<sup>2</sup>

### Öz

Müşterilerin deneyimini yönetmek iş performansını artırmanın ayrılmaz bir parçası olarak değerlendirilmektedir. Müşteri deneyimi yönetiminin özü işletmeler ve müşteriler arasındaki ilişkiyi güçlendirmeye atfedilmiştir. Bir hizmetin kalitesinin hizmet etkileşiminin gücüyle belirlendiği hizmet sektöründe müşteri deneyimi yönetimine duyulan ihtiyaç daha belirgin hale gelmiştir. Aynı şekilde, bankacılık sektörü de müşterilerinin deneyimlerini geliştirmede ön sıralarda yer almaktadır. Araştırma müşteri deneyimi yönetimi boyutlarının (fiziksel, sanal ve hizmet etkileşim yönetimi) müşteri sadakatini üzerine etkisini belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın evrenini Bingöl'de yer alan bankaların müşterileri oluşturmaktadır. Araştırma modelinde yer alan hipotezler PLS-SEM aracılığıyla Consistent PLS Bootstrapping yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edilmiştir. Yapılan yol analizi sonuçlarına göre fiziksel, sanal ve hizmet etkileşim yönetiminin müşteri sadakatini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Müşteri Deneyimi, Fiziksel Etkileşim Yönetimi, Sanal Etkileşim Yönetimi, Hizmet Etkileşim Yönetimi, Müşteri Sadakatini.

**Jel Kodları:** M10, M20, M31.

<sup>1</sup>Öğr. Gör. Dr., Bingöl Üniversitesi, e-posta: sinankys42@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9365-8677.

<sup>2</sup>Öğr. Gör. Dr., Bingöl Üniversitesi, e-posta: ahmetuslu@bingol.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0273-0069.

### Atıf/Citation

Çavuşoğlu, S., & Uslu, A. (2021). Müşteri deneyimi algısının müşteri sadakatini üzerine etkisi: bankacılık sektörü üzerine bir araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 393-414.

## THE EFFECT OF CUSTOMER EXPERIENCE PERCEPTION ON CUSTOMER LOYALTY: A STUDY ON THE BANKING SECTOR

### **Abstract**

Managing customers' experience is considered an integral part of improving business performance. The core of customer experience management is attributed to strengthening the relationship between businesses and customers. The need for customer experience management has become more evident in the service industry, where the quality of a service is determined by the power of service interaction. Likewise, the banking sector is at the forefront of improving the experience of its customers. The research was carried out to determine the effect of customer experience management dimensions (physical, virtual and service interaction management) on customer loyalty. The universe of the research consists of the customers of the banks located in Bingöl. The hypotheses in the research model were analyzed with Consistent PLS Bootstrapping structural equation modeling via PLS-SEM. According to the results of the path analysis, it has been determined that physical, virtual and service interaction management positively affects customer loyalty.

**Keywords:** Customer Experience, Physical Interaction Management, Virtual Interaction Management, Service Interaction Management, Customer Loyalty.

**Jel Codes:** M10, M20, M31.

### **1. GİRİŞ**

Son yıllarda, müşteri deneyimlerinin yönetilmesi, özellikle hizmet sektöründe faaliyette bulunan işletmeler için önemli bir alan olarak görülmektedir. Müşteri deneyimi konusu bu alanda araştırma yapan akademisyenlerin ve uygulayıcılarının büyük ilgisini çekmektedir (Lywood vd., 2009; Palmer, 2010; Pullman & Gross, 1999). Sharma ve Chaubey (2014, s. 18) “müşteri deneyiminin tüm sektörlerde faaliyette bulunan işletmeler için başarıya ulaşmada önemli bir unsur olarak ortaya çıktığını” ileri sürmüşlerdir.

Müşteri deneyimi yönetimi, müşteri deneyimini yönetmek için tasarlanmış bir iş stratejisidir. İşletme ve müşteri arasında kazan-kazan felsefesine dayanan bir stratejiye dayanmaktadır. Etkili bir şekilde rekabet edebilmek, müşteri memnuniyetini ve müşteri sadakatini artırmak için iyi bir müşteri deneyimi yönetimine ihtiyaç duyulmaktadır (Grewal vd., 2009, s. 3). Müşteri deneyimi yönetiminin dünya genelinde bankacılık sektöründe faaliyette bulunan işletmeler için önemi son derece artmış durumdadır. Kajetan’a (2018, s. 234) göre Birleşik Krallık’ta, müşterilere bankacılık deneyimini yaşatmak için bankalar etkileşimlerinin büyük bir kısmını dijital olarak gerçekleştirmektedir. Suvarchala ve Narasimha (2018, s. 1) Hindistan’da modern bankacılık teknolojilerinin benimsenmesiyle birlikte müşteri deneyiminin arttığını belirtmektedirler. Telekomünikasyon şirketleri ve mikro finans kurumları artık geleneksel bankalarla neredeyse aynı finansal hizmetleri sunduğundan bankacılık sektörü artık tek finansal hizmet sağlayıcısı değildir (Lima, 2019). Bu nedenle bankaların rekabet gücünü ve pazar payını artırmaları için müşterilerine odaklanmaları son

derece önem taşımaktadır. Bunu başarabilen işletmeler önemli rekabet avantajları kazanmaktadır.

Bankacılık sektöründe araştırmaların genel olarak hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti üzerine yoğunlaştığı görülmektedir (Hays ve Hill, 2006; Choudhury, 2008; Keisidou vd., 2013; Amin, 2016; Raza vd., 2015). Bankaların finansal başarısı, müşterilerin algılanan hizmet kalitesine ve deneyimine bağlıdır (Andaleeb vd., 2016). Böyle bir durum, müşterilerin tercihlerinin ve sadakatinin itici güçlerinin anlaşılmasını gerektirir (Grönroos, 1984). Ancak müşteri deneyimi yönetiminin fiziksel, sanal ve hizmet etkileşim yönü, özellikle yerli literatürde, bankacılık sektöründe bütünsel olarak ele alınmadığı tespit edilmiştir. Bu çalışmada bu boyutların tamamının bir bütün olarak ele alınıp incelenmesi araştırmanın önemini arttırmıştır.

Müşterilerin işletmelerle kurdukları ilişkilerde edindikleri deneyimin tümünün anlaşılması ve iyi analiz edilmesi işletmelere rekabetçi avantaj sağlamaktadır (Dirsehan, 2012). Bu çalışmada Bingöl ilinde bankacılık sektöründe faaliyette bulunan işletme müşterilerinin edinmiş oldukları deneyimlerinin sadakatleri üzerine etkisi incelenmiştir. Çalışma neticesinde elde edilen sonuçların hem literatüre hem de uygulayıcılara kapsamlı bilgiler sunacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmada elde edilecek spesifik araştırma hedefleri şu şekilde belirlenmiştir:

- Müşteri deneyimi algısının fiziksel etkileşim yönü, müşterilerin sadakati üzerinde olumlu bir etkisi bulunmakta mıdır?
- Müşteri deneyimi algısının sanal etkileşim yönü, müşterilerin sadakati üzerinde olumlu bir etkisi bulunmakta mıdır?
- Müşteri deneyimi algısının hizmet etkileşim yönü, müşterilerin sadakati üzerinde olumlu bir etkisi bulunmakta mıdır?

## **2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

### **2.1. Müşteri Deneyimi**

Deneyim kendi kendine yaratılamayan aksine bazı etkiler sayesinde oluşan özel olaylardır (Schmitt, 1999b). Müşteri deneyimi kavramını araştıran araştırmacılar arasında yer alan Pine ve Gilmore (1999) müşteri deneyimini, “bireyleri kişisel olarak meşgul eden olaylar” olarak ifade etmişlerdir. Çeşitli araştırmalarda müşteri deneyiminin bilişsel ve duygusal kazanımlar sonucunda oluştuğu ifade edilmiştir (Gupta & Vajic, 2000, s. 33).

Müşteri deneyimi mal ve hizmetlerin sağladığı faydayı duysal yönleriyle birlikte düşünülmesini sağlayan bütüncül bir kavramdır (Berry vd, 2002, s. 89). Schmitt (1999a, s. 60) müşteri deneyimini çok boyutlu bir kavram olarak ele almış ve bu boyutları duysal, duygusal, düşünsel, davranışsal ve ilişkisel deneyim olarak açıklamıştır. Duyusal deneyim, beş duyu organımız olan görme, duyma, dokunma, tat ve koku alma yoluyla duyulara hitap eder (Nagasawa, 2008, s. 314). Duyusal deneyim, işletmeleri ve ürünleri ayırt etmek, farklılaştırmak, müşterileri motive etmek ve ürünlere değer katmak için kullanılabilir. Duygusal deneyim, ruh halleri ve duygular gibi duygusal deneyimler ile ilgilidir. Duygusal deneyim, müşterilerin içsel duygusunu ve mal/hizmetlerin tüketilmesinden ortaya çıkan diğer duyguları yansıtır (Yang & He, 2011). Düşünsel deneyim, düşünme veya bilinçli süreçler ile ilgili deneyimlerden oluşmaktadır (Lee vd., 2008, s. 220). Schmitt (1999a, s. 61), düşünsel deneyimi, müşterinin yeni bir fikir geliştirmesinde veya bir şirket ya da ürünleri hakkında yaratıcı düşünmesi için onları harekete geçiren deneyim türü olarak tanımlar. Davranışsal deneyim, davranışlar ve yaşam tarzları ile ilgili deneyimleri oluşturmaktadır. Davranışsal deneyim, fiziksel deneyimleri hedefleyerek, insanların yaşam tarzlarını ve alternatif yaşam biçimlerini etkilemeyi amaçlar (Andreani, 2009). İlişkisel deneyimi ise, kişinin sosyal yapısı ve başkaları ile ilişkilerine dayanan deneyimlerden oluştuğu belirtilmiştir (Chang vd., 2011, s. 309).

Müşteri deneyimi yönetimi, bir müşterinin bir ürün veya işletme ile ilgili olan tüm deneyimini stratejik olarak yönetme süreci olarak ifade edilmiştir (Schmitt, 2003). Müşteri deneyimi yönetimi bir şirketin pazar payını artırmakta önemli bir avantaj sağlamaktadır. Müşteri deneyimi yönetimi ayrıca müşterinin işletmeye olan sadakatini artırmakta ve müşterinin satın alma davranışını örgüt lehine değiştirmesini sağlamaktadır (Kavitha & Haritha, 2018, s. 90). Grewal vd. (2009, s. 3)'ne göre müşteri deneyimi yönetimi, işletme ile müşteriler arasında karşılıklı fayda sağlayan, bir ilişki ile sonuçlanan iş stratejini gerektirmektedir.

Müşteri deneyimi yönetimi kavramı literatürde yer alan güncel araştırmalar arasında yer almaktadır. Konuya olan ilginin son yıllarda arttığı gözlemlenmektedir. Verhoef vd. (2009, s. 32) oluşturmuş oldukları teorik modelleme ile müşteri deneyimi yönetiminin bütünsel olarak müşteri deneyiminin sosyal çevre, hizmet ara yüzü ve markalaşma gibi çeşitli faktörler ile yönetilmesi ile mümkün olacağını ifade etmişlerdir. Bu faktörlerin doğru şekilde yönetilmesi bilişsel ve duygusal olarak hissedilen bir müşteri deneyimi sağlayabilmektedir. Du Plessis ve De Vries (2016, s. 29) da müşteri deneyimi yönetimi ile ilgili bir model oluşturmuşlardır.

Modelin fiziksel, sanal, beşeri ve sosyal olmak üzere dört farklı bölümden oluştuğunu belirtmişlerdir.

Palmer (2010, s. 201), çağdaş işletmelerin, iyi tasarlanmış müşteri deneyimi yönetiminin önemini fark ettiklerini ve ilişki yönetimi yerine iyi yönetilen müşteri deneyimleri ile rekabet avantajı elde etmeye çalıştıklarını belirtmiştir. Müşteri deneyimi yönetimi yoluyla şirketler, müşterileri çeken, koruyan ve onlara değer katan bütünsel bir yaklaşım geliştirirler (Clemes vd., 2019, s. 50). Bu yaklaşıma göre banka müşterilerinin sadece bankacılık işlemleri yapmaması, aynı zamanda bankacılık deneyimlerinden yararlanmaları gerektiği söylenebilmektedir.

## **2.2. Müşteri Sadakati**

Rekabetçi piyasada işletmelerin çoğu mevcut müşterilerini elde tutmanın önemini anlamış durumda ve müşterilerin sadakatlerini artırmak için önemli çalışmalar yapmaktadırlar. Mevcut müşterileri elde tutmak yeni müşterileri elde etmeye göre daha az maliyetli olduğu için işletmelerin müşteri sadakatini sağlaması önemli avantajlar sağlayacaktır (Ehrenberg & Goodhardt, 2001, s. 13).

Sadakat, müşterinin etkileşim içerisinde bulunduğu bir işletme ya da kullanmış olduğu bir marka ile olan ilişkisini devam ettirmek istemesidir (Cyr vd., 2006, s. 45). Müşteri sadakati, müşterilerin belirli bir marka, mal veya hizmete zaman içinde ne ölçüde sadık kaldığını ifade eder (Stuart & Tax, s. 609). Pazarlama literatüründe müşteri sadakatinin, tutumsal ve davranışsal olmak üzere iki farklı şekilde tanımlanabileceği ifade edilmektedir (Jacoby & Kyner, 1973, s. 2). Tutumsal sadakat, duygusal ve psikolojik bağlılığı yansıtmaktadır. Davranışsal sadakat ise tutarlı ve tekrar eden satın alma davranışlarını sadakatin bir göstergesi olarak kabul etmektedir. Ancak tekrarlanan satın alma davranışları her zaman markaya yönelik psikolojik bir bağlılığın olduğunu göstermemekte ve bu durum davranışsal yaklaşımın önemli sorunları arasında yer almaktadır (Tepeci, 1999, s. 223).

Bir işletmeye karşı sadakat davranışını sergileyen müşteriler aldıkları hizmetler hakkında müşteri olabilecek diğer kişilere olumlu şeyler söylemektedirler. Sadık müşterilerin satın alma sürecinde ürün, markaları başkalarına tavsiye etme yönü bulunmakta ve sadık müşterilerin beş yıl boyunca aynı işletme ile iş yapma eğilimi bulunduğu belirtilmektedir (Zeithaml vd., 1990).

### 3. KURAMSAL ÇERÇEVE

Bankacılık sektöründe küresel çapta artan bir rekabet bulunmakta ve bu rekabet ortamında bankaların kendilerini avantajlı kılmaları için müşterilerinin sadakatini arttırmaları hayati öne taşımaktadır. Imbug vd. (2018, s. 103)'ne göre müşteri deneyimi, müşteri sadakatinin öncül bir faktördür. Müşteri deneyimi, müşterileri, bilişsel ve duygusal olarak etkilemekte, ayrıca müşterilerin davranışları üzerinde etki oluşturarak onların bir markayı veya ürünü beğenmelerini sağlayabilmektedir. Becker ve Jaakkola (2020, s. 63), müşterilerin çeşitli temas noktalarındaki hizmet sağlayıcılardan edindikleri deneyim nedeniyle sadık olduklarını vurgulamaktadır. Bu nedenle, günümüzde daha fazla şirket, müşterileri için daha güçlü bir müşteri katılımı ve uzun süreli deneyim oluşturmaya odaklanmaktadır (Zhong & Moon, 2020, s. 3). Thuan vd. (2018), gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında, müşteri deneyimi ile müşteri sadakati arasında olumlu bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir. Thuan vd., müşterilerin aldıkları hizmetleri istisnai bir deneyim olarak algıladıklarında, yüksek bir ihtimalle o işletmeye belirli bir süre daha sadık kalabileceklerini belirtmişlerdir.

Müşteri deneyimi yönetiminin boyutları, her temas noktasında müşteri deneyimi yönetimini etkileyen faktörlerdir (Verhoef vd., 2009, s. 32). Literatürde yapılan incelemeler neticesinde müşteri deneyimi yönetiminin fiziksel etkileşim, sanal etkileşim ve hizmet etkileşim yönetimi olmak üzere üç ana belirleyici boyutunun olduğu gözlemlenmiştir (Kajetan, 2018; Du Plessis & De Vries, 2016; Verhoef vd., 2009). Makudza (2020) benzer şekilde müşteri deneyimi yönetiminin fiziksel, sanal ve hizmet etkileşim boyutlarından oluştuğunu belirtmiş ve bankacılık üzerine bu boyutlandırmaları incelemiştir. Bu çalışmada Makudza (2020) tarafından yapılan boyutlandırma temel alınmıştır. Elde edilen bilgiler ışığında araştırma modeli bu üç boyut çerçevesinde hipotezler oluşturularak belirlenmiştir.

Fiziksel etkileşim yönetimi, müşteri tarafından bir hizmetin alındığı veya o hizmetin gerçekleştirildiği alan olarak ifade edilmektedir. Verhoef vd. (2009), fiziksel ortamın iyi olmasının müşteri deneyimini olumlu olarak etkilediğini ve bunun neticesinde daha fazla müşterinin örgüte sadık kalmasının sağlanabildiğini belirtmişlerdir. Bankacılık sektöründe fiziksel ortam, bekleme salonları, park alanları, havalandırma, banka içi ekran ambiyansları vb. unsurlardan oluşmaktadır (Chahal & Dutta, 2015, s. 62). Bilsen ve Özdoğan (2019) gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında, müşteri deneyimi içerisinde yer alan fiziksel unsurların müşterilerin sadakatini önemli ölçüde etkileyeceğini ifade etmişlerdir. Bankacılık sektöründe fiziksel ortamın iyi yönetilmesinin müşteri sadakatini olumlu olarak etkileyeceği



düşünülmüş ve alanyazında gerçekleştirilen çalışmalar neticesinde aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H<sub>1</sub>: Fiziksel etkileşim, bankacılık sektöründe müşteri sadakatini olumlu etkilemektedir.

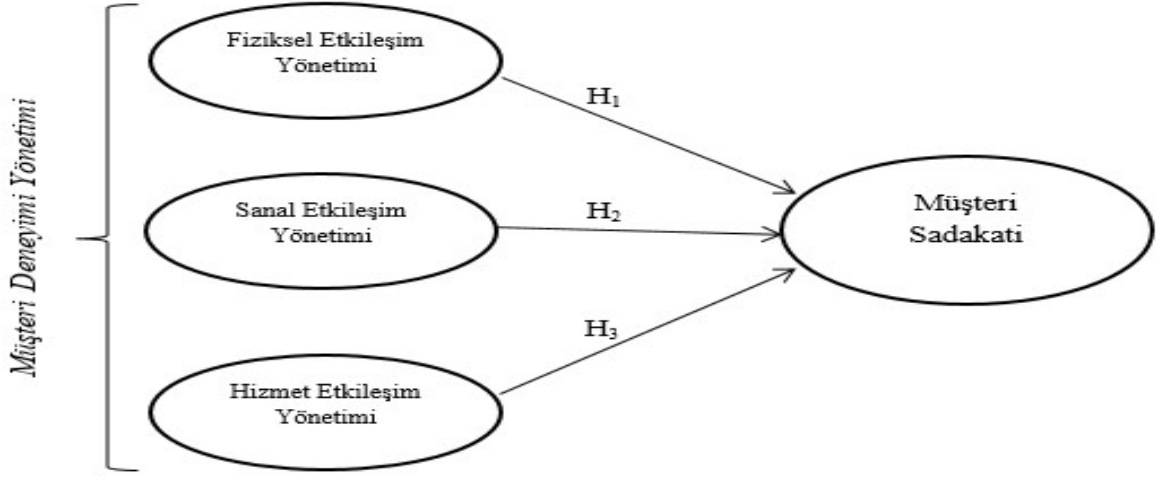
Sanal etkileşim yönetimi, müşterilerin markayla çevrimiçi etkileşime girdiği temas noktasını ifade etmektedir (Buttle, 2009). Bankacılık sektöründe sanal etkileşim ortamı, internet bankacılığı deneyimi, mobil bankacılık deneyimi ve web sitesi deneyiminden oluşmaktadır (Kajetan, 2018, s. 246). Faiz ve Kaplan (2020) gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında, online müşteri deneyiminin online müşteri sadakatini pozitif yönde etkilediğini belirlemişlerdir. Aydın ve Onaylı (2020) Türkiye’de yaşayan ve dijital uygulamaları kullanan 364 banka müşterisi üzerinden gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında, müşteri deneyiminin kısmen müşteri sadakatini üzerinde olumlu etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir. Bankacılık sektöründe sanal ortamın iyi yönetilmesinin müşteri sadakatini olumlu olarak etkileyeceği düşünülmüş ve alanyazında gerçekleştirilen çalışmalar neticesinde aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H<sub>2</sub>: Sanal etkileşim, bankacılık sektöründe müşteri sadakatini olumlu etkilemektedir.

Hizmet etkileşim yönetimi, müşteriler ile çalışanlar arasındaki insan etkileşimini açıklamaktadır (Parasuraman vd., 2005, s. 217). Bankacılık sektöründe hizmet etkileşimi, banka çalışanları ile bankacılık müşterileri arasındaki etkileşimi ifade etmektedir. Ayrıca müşteri ile hizmet sağlayıcı arasında bankacılık salonunda veya çağrı merkezlerinde sağlanan etkileşim de hizmet etkileşimidir (Chahal & Dutta, 2015, s. 62). Bankacılıkta hizmet etkileşiminin müşteri memnuniyetini (Keisidou vd., 2013) ve kârlılığını (Ladhari vd., 2011) artırdığı tespit edilmiştir. Ayrıca sadakatin bir öncülü olan genel memnuniyete aracılık etmektedir (Levy & Hino, 2016). Jun ve Palacios (2016) ABD’de mobil bankacılık hizmet kalitesini incelerken, Amin (2016) ve Raza vd. (2015), sırasıyla Suudi Arabistan ve Pakistan’da internet bankacılığı hizmet kalitesinin müşteri memnuniyeti ve sadakatini ile ilişkisini incelemiştir. Yazarlar, hizmet kalitesinin memnuniyeti önemli ölçüde etkilediğini ve sonuç olarak sadakate yol açtığını bulmuşlardır. Bankacılık sektöründe hizmet etkileşiminin iyi yönetilmesinin müşteri sadakatini olumlu olarak etkileyeceği düşünülmüş ve alanyazında gerçekleştirilen çalışmalar neticesinde aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H<sub>3</sub>: Hizmet etkileşimi, bankacılık sektöründe müşteri sadakatini olumlu etkilemektedir.

Şekil 1. Araştırma Modeli



#### 4. YÖNTEM

Çalışma, müşteri deneyimi yönetiminin müşteri sadakatine olan etkisinin belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın evrenini Bingöl’de yer alan bankaların müşterileri oluşturmaktadır. Bingöl ilinde 2021 yılı itibariyle toplam 11 adet banka (kamu, katılım ve özel banka) bulunmaktadır. Bankacılık işlemini gerçekleştiren müşterilerin genel olarak 18 yaş üstü bireylerden oluştuğu bilinmektedir. Bu bakımdan araştırmanın verileri 18 yaş üstü banka müşterilerinden toplanmıştır. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2020 verilerine göre Bingöl il merkezinde 18 yaşın üstünde 125.375 kişinin (TÜİK, 2020) bulunmaktadır. Ural ve Kılıç (2006) örneklem büyüklüğünün hesaplanmasında 0.05 hata payı ile örneklemin evreni temsil edebilmesi için eşik (sınır) değeri olan 10.000’den büyük evren büyüklüklerinde 384 sayısının örneklem için yeterli olduğunu belirtmişlerdir. Bu bağlamda 395 katılımcıya kolayda örneklem yöntemi kullanılarak 23 Şubat-23 Nisan 2021 tarihleri arasında çevrimiçi (Google formlar, e-postalar ve diğer sosyal medya ağları aracılığıyla) anket formu doldurtulmuştur. Kolayda örneklem yönteminin seçilmesindeki temel neden, katılımcıların gruplandırılabilmesi ve eşit aralıklı veri toplanabileceği bir bilgi durumunun olmamasıdır. Sonuç olarak araştırmaya 395 veri ile devam edilmiştir. Veri toplama, araç ve yöntemleri ile ilgili çalışmanın yürütülebilmesi için Bingöl Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu’ndan gerekli izin alınmıştır (Karar no: 92342550/044/3922).

Müşteri deneyiminin fiziksel etkileşim, sanal etkileşim ve hizmet etkileşim yönetimi boyutlarının müşteri sadakatine olan etkilerini incelemek için gerçekleştirilen bu çalışmada, nicel araştırma deseni kullanılmaktadır. Araştırmada veri toplama tekniği olarak anket formu

kullanılmıştır. Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcılara demografik özelliklerini ölçmek için sorular yöneltilmiştir. İkinci bölümde hizmet etkileşim yönetimini ölçmek için 5 ifade, sanal etkileşim yönetimini ölçmek için 5 ifade ve hizmet etkileşim yönetimini ölçmek için 5 ifade kullanılmıştır. Müşteri deneyimi yönetiminin ifadeleri Makudza (2020)'nın çalışmasından uyarlanarak hazırlanmıştır. Müşteri sadakatini ölçmek için 4 ifade kullanılmıştır. Bu değişkenin ifadeleri ise Kim vd. (2001) çalışmalarından uyarlanmıştır. Araştırmada kullanılan ölçek ifadeleri İngilizceden Türkçeye çevrildikten sonra tekrar İngilizceye çevrilmiştir. Böylelikle ifadelerin anlamında kayma olup olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca ifadeler beş uzman görüşüne sunularak anlamsız olan ifade olup olmadığı kontrol edilmiştir. İfadeler beşli likert tipi ölçeğine uyarlanarak “kesinlikle katılmıyorum, kesinlikle katılıyorum” (1-5) aralığında katılımcılara yöneltilmiştir. Anket formu araştırmada kullanılmadan önce 30 kişilik bir grup üzerinde ön test yapılmış ve ifadelerin güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma modelinde yer alan hipotezler test edilmeden önce ölçüm modeli ve yapısal model analize tabi tutulmuştur. Ölçüm modellemeleri iki farklı şekilde gerçekleşmektedir. Eğer bir modelde açıklama gizli yapıdan çıkan oklar ile gösteriliyorsa Reflective ölçüm modeli, gizli yapıya gelen oklar ile gösteriliyorsa Formative ölçüm modeli söz konusudur. Ölçüm modelinin Reflective (iç tutarlık güvenilirliği, birleşme geçerliği, ayrışma geçerliği, Inner VIF) veya Formative (Outer VIF, Outer Weights P Values) oluşuna göre yapılan analizler ve yorumlanması gereken değerler değişmektedir (Sönmez Çakır, 2020). Bu nedenle öncelikle ölçüm modelinin belirlenmesi gerekmektedir. Ölçüm modeli için Doğrulayıcı Tetrad Analizi uygulanmıştır (Gudergan vd., 2008). Doğrulayıcı Tetrad analizi araştırmacıların yanlış ölçüm modeli kullanmalarını önlemek için gerçekleştirilmiştir (Hair vd., 2017). Kısmi en küçük karelere dayalı yapısal eşitlik modeli Smart PLS kullanılarak her bir değişken için Tetrad analizi uygulanmıştır. Bu analizde güven aralıklarının alt (CI Low) ve üst sınırları (CI Up) incelenmektedir. Alt ve üst sınırların tamamı tüm göstergeler için negatif veya alt ve üst sınırların tamamı pozitifse “Formative” ölçüm modeli uygulanır. Bir veya daha fazla gösterge için alt sınırın negatif ve üst sınırın pozitif olması durumunda Reflective ölçüm modeli uygulanır (Sönmez Çakır, 2020).

**Tablo 1.** Doğrulayıcı Tetrad Analizi

Değişkenler	CI Low	CI Up
<i>Fiziksel Etkileşim Yönetimi</i>		
1: fizik1,fizik2,fizik3,fizik4	-0,046	0,104
2: fizik1,fizik2,fizik4,fizik3	-0,054	0,095

<b>Sanal Etkileşim Yönetimi</b>		
1: sanal1,sanal3,sanal5,sanal2	-0,117	0,029
2: sanal1,sanal3,sanal4,sanal5	-0,027	0,109
<b>Hizmet Etkileşim Yönetimi</b>		
1: hizmet1,hizmet2,hizmet3,hizmet5	-0,054	0,092
2: hizmet1,hizmet3,hizmet5,hizmet2	-0,044	0,083
<b>Müşteri Sadakati</b>		
1: sadakat1,sadakat2,sadakat3,sadakat4	-0,012	0,067
2: sadakat1,sadakat2,sadakat4,sadakat3	-0,154	0,033

Gerçekleştirilen analizler neticesinde fiziksel etkileşim yönetimi, sanal etkileşim yönetimi, hizmet etkileşim yönetimi ve müşteri sadakatının alt sınır değerlerinin (CI Low) negatif ve üst sınır değerlerinin (CI Up) pozitif olduğu görülmektedir. Bu durum, ölçüm modelinin Reflective yapıya uygun olduğunu göstermektedir. Reflective yapıya uygun modellemelerde Smart PLS istatistik programında analiz aşamalarında kovaryans bazlı Smart PLS yöntemi kullanılmaktadır (Hair vd., 2019). Bu bakımdan PLS ölçüm modelinin değerlendirmesi sürecinde iç tutarlık güvenilirliği, birleşme geçerliliği ve ayrışma geçerliliği analizleri uygulanmıştır. İç tutarlık güvenilirliği için Cronbach Alpha (CA), birleşik güvenilirlik (Composite Reliability-CR) ve rho\_A kullanılmıştır. Birleşme geçerliliği için faktör yükleri ( $\lambda$ ) ve açıklanan ortalama varyans (Average Variance Extracted-AVE), ayrışma geçerliliği için ise Fornell-Larcker ölçütü (Fornell-Larcker Criterion) ile HTMT katsayıları (Heterotrait-Monotrait Ratio) uygulanmıştır. Yapısal modelin değerlendirilmesi sürecinde çoklu bağlantı analizi (VIF), determinasyon katsayısı ( $R^2$ ), tahmin gücü analizi ( $Q^2$ ), etki büyüklüğü analizi ( $f^2$ ), PLS Predict analizi ve yol katsayısı analizleri gerçekleştirilmiştir.

## 5. BULGULAR

### 5.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan bireylerin demografik özellikleri Tablo 2’de detaylı olarak verilmektedir. Katılımcıların %55,4’ü erkek, %44,6’sı kadındır. Medeni durum incelendiğinde bireylerin %56,7’sinin evli olduğu tespit edilmiştir. Yaş dağılımlarına bakıldığında, en fazla katılımın %23,8 ile 35-44 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Katılımcıların %40,3’ünün lisans düzeyinde eğitim aldıkları belirlenmiştir. Müşterilerin %32,7’sinin 1-5 yıl arasında mevcut bankayı tercih ettiği belirlenmiştir.

**Tablo 2.** Katılımcıların Demografik Özellikleri

Kategoriler		n	%
Cinsiyet	Kadın	176	44,6
	Erkek	219	55,4
Medeni Durum	Evli	224	56,7

	Bekâr	171	43,3
<b>Yaş</b>	18-24	39	9,9
	25-34	91	23,0
	35-44	94	23,8
	45-54	80	20,3
	55-64	79	20,0
	65 ve üzeri	12	3,0
<b>Eğitim</b>	İlköğretim	17	4,3
	Lise	63	15,9
	On lisans	124	31,4
	Lisans	159	40,3
	Lisansüstü	32	8,1
<b>Banka ile Çalışma Süresi</b>	1 yıldan az	31	7,8
	1-5 yıl	129	32,7
	6-10 yıl	123	31,1
	11 ve üzeri	112	28,4

## 5.2. Ölçüm Modelinin Test Edilmesi

Önerilen yapısal modeli test etmek için kısmi en küçük karelere dayalı yapısal eşitlik modeli Smart PLS 3.3.2 (PLS-SEM) kullanılmıştır. Hair vd. (2011)'ne göre PLS-SEM'de normal dağılım varsayımı yoktur ve non-parametrik bir analiz tekniği kullanır. PLS, açıklanan varyansı maksimize etmeyi, hata varyanslarını minimize etmeyi hedefler ve ayrıca tek ya da iki maddeli değişkenleri analiz edebilmektedir. PLS, Sobel testi gibi klasik testlere göre daha güçlü olan ve dolaylı etki analizlerinde önerilen yeniden örnekleme metodu ile çalışabilmektedir. Ölçüm modelinin Reflective yapıya uygun olmasından dolayı Smart PLS'te Consistent PLS Algorithms başlığı ve altında görülen analiz türleri (Yıldız, 2020) kullanılmıştır (Consistent PLS Algorithms ve Consistent PLS Bootstrapping). Hipotezlerin testi için Consistent PLS Bootstrapping tekniği uygulanmıştır. Bu uygulama ile her bir yol katsayısının anlamlılığı incelenebilmektedir (Wong, 2013).

Araştırma modelinde yer alan değişkenlerin iç tutarlık güvenilirliğini belirlemek için CA, CR ve rho\_A değerlerine bakılmış elde edilen sonuçların 0.70'in üzerinde olduğu (Hair vd., 2019; Fornell & Larcker, 1981) dolayısıyla iç tutarlık güvenilirliğinin sağlandığı anlaşılmıştır. İç tutarlık güvenilirliğinden sonra birleşme geçerliliğine bakılmış elde edilen sonuçlar neticesinde faktör yüklerinin ( $\lambda$ ) (Kaiser, 1974) ve AVE değerlerinin 0.50'nin üzerinde (Chin, 1998) olduğu tespit edilmiştir. Böylelikle araştırma modelinin birleşme geçerliliğini sağladığı da tespit edilmiştir.

**Tablo 3.** Güvenirlilik ve Geçerlik

Değişkenler	$\lambda$	t-değeri	CR	rho_A	AVE
Fiziksel Etkileşim Yönetimi (FEY) ( $\alpha=0.92$ )			.95	.92	.77

1	Bankadaki mobilyalar iyi görünmektedir (örneğin sandalyeler, bankolar ve stantlar vb.)	.888	79,725			
2	Bankanın düzenini beğeniyorum.	.910	91,288			
3	Havalandırma ve genel atmosfer mükemmel.	.903	84,088			
4	Bankanın iç dekorasyonunu seviyorum.	.863	56,329			
5	Bankanın tasarımı müşteri dostudur.	.825	40,770			
<b>Sanal Etkileşim Yönetimi (SEY) (<math>\alpha=0.83</math>)</b>				.88	.84	.60
1	Bankamın ATM'leri teknolojik olarak iyi donanımlıdır.	.779	29,459			
2	Bankamdaki bilgisayar sistemleri düzgün çalışmaktadır.	.781	37,470			
3	Bankamın internet bankacılığı hizmetleri güvenlidir.	.879	66,035			
4	Bankamın mobil uygulamalarını çok çekici buluyorum.	.822	46,339			
5	Bu bankanın telefon bankacılığı hizmetleri yeterlidir.	.607	12,955			
<b>Hizmet Etkileşim Yönetimi (HEY) (<math>\alpha=0.91</math>)</b>				.93	.91	.73
1	Bankamdaki personel bana her ne olursa olsun bir birey olarak davranıyor.	.859	44,097			
2	Bankamdaki personelin yetkin ve profesyonel olduğunu hissediyorum.	.872	63,878			
3	Bankamdaki personelin ihtiyaçlarımı anladığını hissediyorum.	.882	65,415			
4	Bankamın çalışanlarından her zaman kişisel ilgi görüyorum.	.850	60,103			
5	Bankamın personeliyle bazı konuların nasıl olması gerektiği konusunda kolaylıkla görüşebiliyorum.	.827	43,704			
<b>Müşteri Sadakati (MS) (<math>\alpha=0.87</math>)</b>				.91	.87	.72
1	Bankacılıkla ilgili bir hizmete ihtiyaç duyduğumda bu banka ilk tercihim olacaktır.	.855	47,237			
2	Bu bankayı diğerlerine göre daha fazla tercih ederim.	.850	58,243			
3	Bu banka ile çalışmaya devam edeceğim.	.887	92,897			
4	Bu bankayı değiştirmeyi düşünmüyorum.	.808	36,163			

Araştırma modelinin ayrışma geçerliliğini belirlemek için AVE karekök değerleri her bir değişken arası korelasyon değerleri ile karşılaştırılmış ve her bir değişkene ilişkin AVE karekök değerinin diğer değişkenler ile olan korelasyon değerlerinden daha büyük olduğu (Fornell & Larcker, 1981) bulgulanmıştır.

**Tablo 4.** Ayrışma Geçerliliği

Değişkenler	1	2	3	4
<b>Fornell-Larcker Kriteri</b>				
Fiziksel Etkileşim Yönetimi	<b>,878</b>			
Sanal Etkileşim Yönetimi	,773	<b>,779</b>		
Hizmet Etkileşim Yönetimi	,808	,726	<b>,858</b>	
Müşteri Sadakati	,848	,752	,804	<b>,851</b>
<b>Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)</b>				
Fiziksel Etkileşim Yönetimi				
Sanal Etkileşim Yönetimi	,885			
Hizmet Etkileşim Yönetimi	,876	,836		
Müşteri Sadakati	,854	,885	,801	
<b>Notlar:</b> İtalik değerler, çıkarılan ortalama varyansın karekökünü ( $\sqrt{AVE}$ ) temsil eder.				

Ayrıca ayrışma geçerliliğini doğrulamak için Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT) değeri incelenmiştir. HTMT değerinin 0.85 (Kline, 2011), 0.90 (Gold vd., 2001) veya değerlerin 1.00'ın (Henseler vd., 2016) altında olması gerekliliği belirtilmiştir. Elde edilen sonuçlar neticesinde ölçüm modelinin ayrışma geçerliliği olduğu tespit edilmiştir. Tüm bu değerlendirmeler neticesinde ölçüm modeli testleri tamamlanmış ve yapısal değerlendirme aşamasına geçilmiştir.

### 5.3. Yapısal Modelin İncelenmesi

Araştırma modelinde yer alan iki veya daha fazla örtük değişkenin karşılıklı bir ilişki içinde olmadığını ve bu doğrultuda varyansı yükseltmediğinin tespiti için Smart PLS'te Inner VIF değerlerine bakılmıştır. VIF değerlerinin 5'ten düşük olduğu ve çoklu bağlantı sorunu olmadığı (Hair vd., 2019) tespit edilmiştir (bkz. Tablo 7). Yapısal modelin incelenmesi sürecinde modelin tahmin gücünü yansıtmak için  $R^2$  değeri incelenmiştir.  $R^2$  (açıklama oranı), egzojen değişkenlerin endojen değişkenlerin yüzde kaçını açıkladığını gösteren bir katsayıdır.  $R^2$  katsayısının 0.25 ve üzeri olması zayıf; 0.50 ve üzerinde olması orta; 0.75 ve üzeri olması ise güçlü bir açıklama oranı olarak kabul edilmektedir (Hair vd., 2011). Sonuçlara göre modelin tahmin gücünün müşteri sadakati için 0.83 olduğu ve genel olarak güçlü bir açıklama oranına sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Endojen değişkenlerin egzojen değişkenler üzerindeki öngörücü ilgi düzeyini belirlemek için  $Q^2$  analizi yapılmış, elde edilen değerler 0'dan yüksek (Hair vd., 2019) çıkmıştır (müşteri sadakati= 0.59). Bu durum yapısal modelin endojen değişkenlere yönelik tahmin doğruluğundan söz edilebileceğini göstermektedir.

Yapısal modelde  $f^2$  analizi ile etki büyüklüğü değerlendirilmiştir.  $f^2$  katsayısı, egzojen değişkenlerin endojen değişkenlerin açıklama oranındaki paylarını göstermektedir (Yıldız, 2020). Etki büyüklüğünün katsayısının 0.02 ve üzeri olması düşük; 0.15 ve üzeri olması orta; 0.35 ve üzeri olması yüksek olarak değerlendirilmektedir (Cohen, 1988). Elde edilen sonuçlar incelendiğinde değerlerin genel olarak orta ve yüksek etki düzeylerine sahip olduğu tespit edilmiştir (bkz. Tablo 7). Hair vd. (2019)  $R^2$  değerinin yapısal modelin öngörü gücünün tespitinde tek başına yeterli olmadığını PLS-Predict analizinin gerçekleştirilmesi gerektiğini ifade etmişlerdir.

**Tablo 5.** PLS-Predict Analizi Sonuçları

İfadeler	PLS MV	LM MV	$Q^2$ predict
	MAE <sup>1</sup>	MAE <sup>2</sup>	
MS1	0,499	<b>0,508</b>	0,540
MS2	0,467	<b>0,510</b>	0,624

MS3	0,402	<b>0,581</b>	0,716
MS4	0,498	<b>0,499</b>	0,521

Örnekleme dışı tahmin gücünü belirleyebilmek için yapılan PLS-Predict analizi sonuçları Tablo 5'te detaylı olarak verilmektedir. Buna göre PLS-MV değerlerinden LM-MV değerlerinin büyük olması ve  $Q^2$  değerlerinin 0'ın altında olmaması modelin tahmin gücünün yüksek olduğunu göstermektedir.

**Tablo 6.** Model Uyum İyiliği Değerleri

	$\chi^2$	d_ULS	d_G	NFI	SRMR
<b>Doymuş (Saturated) Model</b>	1911.899	1.118	1.203	.843	.077
<b>Tahmini (Estimated) Model</b>	1911.899	1.118	1.203	.843	.077

Uyum iyiliği değerleri benzer şekilde Smart PLS istatistik programı ile incelenmiştir. Hu ve Bentler (1999) iyi bir uyum iyiliği için SRMR (Standardized Root Mean Square Residual) değerinin 0.8'in altında olması gerektiğini belirtmiştir. Hu ve Bentler, NFI (Normed Fit Index) değerinin ise 0 ile 1 arasında bir değerde olmasını öngörmüştür. Yani 1'e yakın bir NFI değeri, modelin iyi uyuma sahip olacağını göstermektedir. Arı ve Yılmaz (2020) NFI değerinin 0.80 üzerinde olmasının iyi uyum anlamına geldiğini, Byrne (2012) ise 0.90'ın üzerinde olmasının kabul edilebilir uyumu gösterdiğini belirtmiştir. Hair vd. (2013), 1'e yakın bir değer için iyi uyum anlamına geldiğini ifade etmişlerdir. Gerçekleştirilen analizler neticesinde SRMR değerinin 0.077 ve NFI değerinin 0.843 olduğu belirlenmiştir. Kavramsal modelde serbest yol olmadığından doymuş (saturated) uyum değerleri, tahmin edilen (estimated) model uyum değerleriyle aynıdır. Uyum iyiliği d\_ULS ve d\_G tam uyum kriterleriyle de değerlendirilmiştir. d\_ULS öklid uzaklığının karesi ve d\_G ise iki nokta arasındaki en kısa uzaklığın karesi olarak tanımlanmaktadır (Dijkstra & Henseler, 2015). Modelin iyi uyum sağlayabilmesi için güven aralığının üst sınırı, d\_ULS ve d\_G tam uyum kriterlerinin orijinal değerinden daha büyük olması gerekmektedir. Bu nedenle güven aralığının üst sınırı %95 veya %99 olarak seçilmektedir. Modelin korelasyon matrisi ile ampirik korelasyon matrisi arasındaki fark istatistiksel olarak anlamsız ( $p > 0,05$ ) olduğunda modelin iyi uyuma sahip olduğu ifade edilir. Aksi takdirde, farklılık anlamlıysa ( $p < 0,05$ ), model uyumunun sağlanmadığı belirtilmektedir (Henseler vd., 2016). Tam uyum kriterleri d\_ULS ve d\_G için hesaplanan 1.118 ile 1.203 değerleri  $p > 0,05$  yüksek çıkmıştır. Modelin korelasyon matrisi ile ampirik korelasyon matrisi arasındaki fark istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Bu bakımdan araştırma modelinin iyi bir uyum iyiliğine sahip olduğu tespit edilmiştir.



**Tablo 7.** Yapısal Değerlendirme (Hipotez Testi)

Hipotezler	Standardize $\beta$	Standart Sapma	t-değeri	p-değeri	VIF	f <sup>2</sup>	+/-
H <sub>1</sub> FEY >>>MS	0.376	0.049	7.624	0.000***	3.662	0.236	+
H <sub>2</sub> SEY >>>MS	0.420	0.048	8.845	0.000***	2.682	0.399	+
H <sub>3</sub> HEY >>>MS	0.195	0.036	5.364	0.000***	3.111	0.077	+

p=&lt;0.001\*\*\*; p=&lt;0.01\*\*; p=&lt;0.05\*

\* Model uyum indeksi=  $\chi^2 = 1911.899$ , NFI=0.843, SRMR=0.077

Araştırma modelinde yer alan hipotezler PLS-SEM aracılığıyla Consistent PLS Bootstrapping yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edilmiştir. Yapılan yol analizi sonuçları Tablo 7’de detaylı olarak gösterilmektedir. Fiziksel etkileşim yönetimi ( $\beta_{FEY-MS}=0.376$ ,  $t=7.624$ ,  $p<0.001$ ), sanal etkileşim yönetimi ( $\beta_{SEY-MS}=0.420$ ,  $t=8.845$ ,  $p<0.001$ ) ve hizmet etkileşim yönetimi ( $\beta_{HEY-MS}=0.195$ ,  $t=5.364$ ,  $p<0.001$ ) müşteri sadakatini olumlu yönde etkilemektedir. Dolayısıyla çalışma kapsamında oluşturulan H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub> ve H<sub>3</sub> hipotezleri desteklenmiştir.

## 6. TARTIŞMA

Çalışma müşteri deneyimi yönetiminin müşteri sadakati üzerinde olan etkisini belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda müşteri deneyimi yönetiminin alt faktörleri fiziksel etkileşim yönetimi, sanal etkileşim yönetimi ve hizmet etkileşim yönetiminin müşteri sadakati üzerine olan etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmada kullanılan veriler Bingöl ilinde bulunan banka müşterilerinden anket yoluyla elde edilmiştir.

Çalışmada elde edilen sonuca göre fiziksel etkileşim yönetiminin müşteri sadakati üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre H<sub>1</sub> hipotezinin desteklendiği görülmüştür. Verhoef vd. (2019) araştırmalarında, fiziksel oramın iyi olması ve iyileştirilmesinin müşteri sadakatini olumlu etkileyeceğini ifade etmişlerdir. Makudza (2020) gerçekleştirmiş olduğu çalışmasında fiziksel etkileşim yönetiminin önemli bir müşteri deneyimi olduğunu ve müşteri sadakati ile pozitif yönlü bir ilişkisinin olduğunu belirtmiştir. Literatürde yer alan araştırma sonuçları ile çalışmada elde edilen sonuçların tutarlılık gösterdiği tespit edilmiştir.

Çalışmada elde edilen sonuçlara göre sanal etkileşim yönetiminin müşteri sadakatini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuca göre H<sub>2</sub> hipotezinin desteklendiği görülmüştür. Aydın ve Onaylı (2020) ve Makudza (2020) araştırmalarında sanal etkileşim yönetimi ile müşteri sadakati arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Alanyazın araştırma sonuçlarını desteklemektedir.

Hizmet etkileşimi yönetimin müşteri sadakatini olumlu yönde etkilediği çalışmada tespit edilen bir diğer sonuçtur. Bu sonuca göre H<sub>3</sub> desteklendiği görülmektedir. Çalışmada elde edilen sonuçlar ile literatürde yer alan araştırmaların sonuçları tutarlılık göstermektedir. Kajetan (2018), Makudza (2020) ve Du Plessis ve De Vries (2016) araştırmalarında hizmet etkileşim yönetiminin müşteri sadakatini olumlu yönde etkilediğini belirtmişlerdir. Chahal ve Dutta (2015) araştırmalarında bankacılık sektöründe hizmet etkileşimi, banka çalışanları ile bankacılık müşterileri arasındaki etkileşim ve müşteri ile hizmet sağlayıcı arasında bankacılık salonunda veya çağrı merkezlerinde sağlanan etkileşim olduğunu ifade etmektedirler.

## 7. SONUÇ

Çalışma, bankacılık sektöründe sadakat davranışını arttırmada müşteri deneyimi yönetiminin rolünü belirlemeyi amaçlamıştır. Araştırmada Makudza (2020) tarafından geliştirilen müşteri deneyimi yönetiminin fiziksel etkileşim, sanal etkileşim ve hizmet etkileşimi boyutları kullanılmıştır. Veri toplamak için anket tekniği seçilmiş olup, örneklem çerçevesi olarak yalnızca Bingöl'de yer alan bankalar değerlendirilmiştir. Bankacılık sektöründe müşteri deneyimi yönetimi ile müşteri sadakati arasındaki ilişkinin etkisini ve önemini ölçmek için verilerin analizi istatistiksel olarak yapılmıştır. Çalışma, müşteri deneyimi yönetiminin üç boyutunun müşteri sadakatini olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda banka yöneticilerinin, müşterilerin işletmelere olan sadakatlerini arttırmak için fiziksel etkileşim, sanal etkileşim ve hizmet etkileşim noktasında iyileştirmeler yapmaları yararlı olacaktır.

Müşterilerin fiziksel olarak banka işlemlerini gerçekleştirirken uygun bir fiziksel ortamın sağlanması önem taşımaktadır. Işıklandırma, havalandırma, gürültü ve hijyen faktörlerinin iyileştirilmesi müşteri sadakatini olumlu etkileyecektir. Özellikle Covid-19 salgının etkisinin devam ettiği günümüzde fiziksel etkileşim yönetiminin önemi artmıştır. Bankalarda fiziksel teması en az seviyeye indirmek, müşterilerin oturacakları alanları planlı bir şekilde düzenlemek, fiziksel ortamı temiz tutmak ve dezenfekte etmek önem taşımaktadır.

Sanal etkileşim genellikle internet bankacılığı, mobil bankacılık ve web sitesi üzerinden gerçekleşmektedir. Sanal etkileşimi doğru yönetmek için müşterilerin kolaylıkla kullanabileceği sanal alt yapı ortamının oluşturulması önem taşımaktadır. Covid-19 salgını süreci ile birlikte birçok sektörde olduğu gibi bankacılık sektöründeki müşterilerde de sanal ortamda işlemlerini gerçekleştirme eğilimi göstermektedir. Ayrıca sanal ortamdaki müşteri kitlesinin gelecek yıllarda daha da artacağı söylenebilir. Sanal ortamdaki müşteri kitlesini korumak ve sadakatlerini arttırmak için onların sanal ortamdan beklentilerini tespit etmek ve

buna göre bankaların sanal alt yapılarını güçlendirmesi örgütlere gelecekte rekabet avantajı kazandıracaktır.

Banka işletmelerinin mükemmel bir müşteri deneyimi etkileşimi sunabilmeleri için müşteri ile birebir iletişim halinde olan çalışanlarını eğitmeleri ve bu eğitimi periyotlar şeklinde devam ettirmeleri önemli görülmektedir. Hizmet sağlayıcıların müşteriler ile doğru iletişim kurmaları, çağrı merkezleri aracılığıyla sundukları mobil hizmetleri iyileştirmeleri ve hizmet kalitelerini artırmaları sadakatin artmasında önemle bir etken olabilmektedir.

## 8. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI VE GELECEK ÇALIŞMALAR İÇİN ÖNERİLER

Çalışmanın bir takım sınırlılıkları mevcuttur. Araştırmada veri toplama tekniği olarak anket formu kullanılmıştır. Anket tekniği genel olarak düşük yanıt oranı sağladığı için araştırmacılara sorunlar yaratabilmektedir (Ritter & Sue, 2007). Web tabanlı yaklaşım, araştırmanın genel yapısını korumasını ve katılımcıların eksik anketler göndermesini önlemiştir. Bu durum bir avantaj olarak nitelendirilebilir. Çalışma Bingöl ilinde yer alan banka müşterileri ile sınırlandırılmıştır. Daha geniş bir evrende araştırmanın gerçekleştirilmesi ve elde edilen sonuçların karşılaştırılması önerilmektedir. Araştırmanın diğer illerde bölgelerde tekrarlanması çalışmanın sonuçları açısından yararlı olabilir. Bu bağlamlarda bankanın müşteri sadakatini etkileyen başka faktörlerin olup olmadığını anlamak için daha fazla araştırmaya ihtiyaç vardır. Araştırmayı belirli bankaları ve banka çalışanlarının algılarını kapsayacak şekilde genişletmek, sonuçları, müşterilerin algılarından elde edilenlerle birleştirecektir.

## KAYNAKÇA

- Amin, M. (2016). Internet banking service quality and its implication on e-customer satisfaction and e-customer loyalty. *International Journal of Bank Marketing*, 34(3), 280-306. <https://doi.org/10.1108/IJBM-10-2014-0139>
- Andaleeb, S. S., Rashid, M., & Rahman, Q. A. (2016). A model of customer-centric banking practices for corporate clients in Bangladesh. *International Journal of Bank Marketing*, 34(4), 458-475. <https://doi.org/10.1108/IJBM-10-2014-0156>
- Andreani, F. (2009). Experiential marketing (Sebuah Pendekatan Pemasaran). *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 2(1), 1-8. <https://doi.org/10.9744/pemasaran.2.1>
- Arı, E., & Yılmaz, V. (2020). Genetiği Değiştirilmiş Ürünlere Yönelik Tutum ve Davranışların Araştırılması: Eskişehir ve Bursa Örneği. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 381-402.

- Aydin, S., & Onayli, E. (2020). Bankacılıkta dijital dönüşümle değişen müşteri deneyimi: müşteri sadakati, memnuniyeti ve tavsiye eğilimine yansımaları. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27(3), 645-663. <https://doi.org/10.18657/yonveek.746918>
- Becker, L., & Jaakkola, E. (2020). Customer experience: fundamental premises and implications for research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 48(4), 630-648. <https://doi.org/10.1007/s11747-019-00718-x>
- Berry, L. L. Carbone, L. P., & Haeckel, S. H. (2002). Managing the total customer experience. *Sloan Management Review*, 43(3), 85-89.
- Bilsel, H., & Özdoğan, M. A. (2019). Müşteri memnuniyeti ve deneyiminin marka sadakatiyle ilişkisi üzerine bir inceleme: Türk hava yolları örneği. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 245-268. <https://dergipark.org.tr/en/pub/iaud/issue/44080/543180>
- Buttle, F. (2009). *Customer relationship management: concepts and technologies*, 2nd ed., Elsevier Linacre House, Jordan Hill.
- Byrne, B. M. (2012). *Structural equation modeling with Mplus: Basic concepts, applications and programming*. Taylor & Francis/Routledge.
- Chahal, H., & Dutta, K. (2015). Measurement and impact of customer experience in banking sector, *Decision*, 42(1), 57-70. <https://doi.org/10.1007/s40622-014-0069-6>
- Chang, R. C., Kivela, J., & Mak, A. H. (2011). Attributes that influence the evaluation of travel dining experience: when east meets west. *Tourism Management*, 32(2), 307-316. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2010.02.009>
- Chin, W. W. (1998). *The partial least squares approach to structural equation modeling*. In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* (295-336). Mahwah, Nj: Lawrence Erlbaum Associates.
- Choudhury, K. (2008). Service quality: insights from the Indian banking scenario. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*, 16(1), 48-61. [https://doi.org/10.1016/S1441-3582\(08\)70004-1](https://doi.org/10.1016/S1441-3582(08)70004-1)
- Clemes, M. D., Gan, C., & Zheng, L.Y. (2019). Customer switching behavior in the New Zealand banking industry. *Banks and Bank Systems*, 2(4), 50-65
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. (2nd Ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Cyr, Dianne Hassanein, K., Head, M., & Ivanov, A. (2007). The role of social presence in establishing loyalty in e-service environments. *Interacting With Computers*, 19(1), 43-56. <https://doi.org/10.1016/j.intcom.2006.07.010>
- Du Plessis, L., & De Vries, M. (2016). Towards a holistic customer experience management framework for enterprises. *South African Journal of Industrial Engineering*, 27(3), 23-36. <https://doi.org/10.7166/27-3-1624>

- Ehrenberg, A., & Goodhardt, G. (2001). New brands: near instant loyalty. *Journal of Marketing Management*, 10(1), 9-16. <https://doi.org/10.1362/026725700785045912>
- Faiz, E., & Kaplan, N. (2020). Online müşteri deneyiminin e-sadakat üzerindeki etkisinde e-memnuniyetin aracılık rolü. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 230-244. <https://dergipark.org.tr/en/pub/klujfeas/issue/56983/754592>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- Gold, A. H., Malhotra, A., & Segars, A. H. (2001). Knowledge management: An organizational capabilities perspective. *Journal of management information systems*, 18(1), 185-214. <https://doi.org/10.1080/07421222.2001.11045669>
- Grewal, D., Levy, M., & Kumar, V. (2009). Customer experience management in retailing: an organizing framework. *Journal of Retailing*, 85(1), 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2009.01.001>
- Grönroos, C. (1984). A service quality model and its marketing implications. *European Journal of Marketing*, 18(4), 36-44. <https://doi.org/10.1108/EUM0000000004784>
- Gudergan, S. P., Ringle, C. M., Wende, S., & Will, A. (2008). Confirmatory tetrad analysis in PLS path modeling. *Journal of Business Research*, 61(12), 1238-1249. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.012>
- Gupta, S., & Vajic, M. (2000). *The contextual and dialectical nature of experiences*, in James, A.F. and Mona, J.F. (Eds), *New Service Development: Creating Memorable Experiences*, Sage Publications, CA, 33-51.
- Hair, J. F., Hollingsworth, C. L., Randolph, A. B., & Chong, A. Y. L. (2017). An updated and expanded assessment of PLS-SEM in information systems research. *Industrial Management & Data Systems*, 117(3), 442-458. <https://doi.org/10.1108/IMDS-04-2016-0130>
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2013). Partial least squares structural equation modeling: Rigorous applications, better results and higher acceptance. *Long range planning*, 46(1-2), 1-12.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2-24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Hays, J. M., & Hill, A. V. (2006). Service guarantee strength: the key to service quality. *Journal of Operations Management*, 24(6), 753-764. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2005.08.003>

- Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P. A. (2016). Using PLS path modeling in new technology research: Updated guidelines. *Industrial Management & Data Systems*, 116(1), 2-20. <https://doi.org/10.1108/IMDS-09-2015-0382>
- Hu, L. T., & 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. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Imbug, N., Ambad, S. N., & Bujang, I. (2018). The influence of customer experience on customer loyalty in telecommunication industry. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(3), 103-116. <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v8-i3/3909>
- Jacoby, J., & Kyner, D. B. (1973). Brand loyalty vs. repeat purchasing behaviour. *Journal of Marketing Research*, 10(1), 1-9. <https://doi.org/10.1177/002224377301000101>
- Jun, M., & Palacios, S. (2016). Examining the key dimensions of mobile banking service quality: an exploratory study. *International Journal of Bank Marketing*, 34(3), 307-326. <https://doi.org/10.1108/IJBM-01-2015-0015>
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, 39(1), 31-36. <https://doi.org/10.1007/BF02291575>
- Kajetan, C. (2018). Digital banking, customer experience and bank financial performance: UK customers' perceptions. *International Journal of Bank Marketing*, 36(2), 230-255. <https://doi.org/10.1108/IJBM-11-2016-0181>
- Kavitha, S., & Haritha, P. (2018). A study on customer experience and its relationship with repurchase intention among telecom subscribers in coimbatore district. *International Journal of Management Studies*, 3(3), 83-91. [https://doi.org/10.18843/ijms/v5i3\(3\)/11](https://doi.org/10.18843/ijms/v5i3(3)/11)
- Keisidou, E., Sarigiannidis, L., Maditinos, D. I., & Thalassinou, E.I. (2013). Customer satisfaction, loyalty and financial performance. *International Journal of Bank Marketing*, 31(4), 259-288. <https://doi.org/10.1108/IJBM-11-2012-0114>
- Kim, Y. K., Trail, G., & Ko, Y. J. (2011). The influence of relationship quality on sport consumption behaviors: an empirical examination of the relationship quality framework. *Journal of Sport Management*, 25(6), 576-592. <https://doi.org/10.1123/jsm.25.6.576>
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling*. NY: Guilford.
- Ladhari, R., Ladhari, I., & Morales, M. (2011). Bank service quality: comparing Canadian and Tunisian customer perceptions. *International Journal of Bank Marketing*, 29(3), 224-246. <https://doi.org/10.1108/02652321111117502>
- Lee, S. H., Chang, S. C., Hou, J. S., & Lin, C. H. (2008). Night market experience and image of temporary residents and foreign visitors. *International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research*, 2(3), 217-233. <https://doi.org/10.1108/17506180810891591>
- Levy, S., & Hino, H. (2016). Emotional brand attachment: a factor in customer-bank relationships. *International Journal of Bank Marketing*, 34(2), 136-150. <https://doi.org/10.1108/IJBM-06-2015-0092>

- Lima, F. (2019). Correlating customer experience management and organizational performance: a case study of J&K Bank, IUP. *International Journal of Organizational and Business Behavior*, 2(4), 21-32.
- Lywood, J., Stone, M., & Ekinci, Y. (2009). Customer experience and profitability: an application of the empathy rating index (ERIC) in UK call centres. *Journal of Database Marketing and Customer Strategy Management*, 16(3), 207-214. <https://doi.org/10.1057/dbm.2009.24>
- Makudza, F. (2020). Augmenting customer loyalty through customer experience management in the banking industry. *Journal of Asian Business and Economic Studies*.
- Nagasawa, S. (2008). Customer experience management influencing on human kansei to management of technology. *The TQM Journal*, 20(4), 312-323. <https://doi.org/10.1108/17542730810881302>
- Palmer, A. (2010). Customer experience management: a critical review of an emerging idea. *Journal of Services Marketing*, 24(3), 196-208. <https://doi.org/10.1108/08876041011040604>
- Parasuraman, A., Zeithaml, V., & Malhotra, A. (2005). Es-qual: a multiple-item scale for assessing electronic service quality. *Journal of Service Research*, 7(3), 213-233. <https://doi.org/10.1177/1094670504271156>
- Pine, B. J., & Gilmore, J. H. (1999). *The experience economy*. Harvard Business School Press.
- Pullman, C., & Gross, M. A. (1999). Ability of experience design elements to elicit emotions and loyalty behaviors. *Decision Sciences*, 35(3), 551-578. <https://doi.org/10.1111/j.0011-7315.2004.02611.x>
- Raza, S. A., Jawaid, S. T., & Hassan, A. (2015). Internet banking and customer satisfaction in Pakistan. *Qualitative Research in Financial Markets*, 7(1), 26-36. <https://doi.org/10.1108/QRFM-09-2013-0027>
- Schmitt, B. H. (1999a). Experiential marketing. *Journal of Marketing Management*, 15(1-3), 53-67. <https://doi.org/10.1362/026725799784870496>
- Schmitt, B. H. (1999b). *Experiential marketing*. The Free Press.
- Schmitt, B. H. (2003). *Customer experience management: a revolutionary approach to connecting with your customer*. Wiley and Sons, NJ.
- Sharma, M., & Chaubey, D. S. (2014). An empirical study of customer experience and its relationship with customer satisfaction towards the services of banking sector. *Journal of Marketing and Communication*, 9(3), 18-27.
- Sönmez Çakır, F. (2020). *Kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi (PLS-SEM) SmartPLS 3.2. Uygulamaları*. Gazi Kitabevi.

- Stuart, F. I., & Tax, S. (2004). Toward an integrative approach to designing service experiences: lessons learned from the theatre. *Journal of operations Management*, 22(6), 609-627. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2004.07.002>
- Suvarchala, A., & Narasimha, N. (2018). An empirical study of customer experience management in state bank of India and housing development finance corporation bank. *Journal of Business and Management*, 20(9), 1-7. <https://doi.org/10.9790/487X-2009010107>
- Tepeci, M. (1999). Increasing brand loyalty in the hospitality industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 11(5) 223-229. <https://doi.org/10.1108/09596119910272757>
- Thuan, L., Ngoc, N., & Trang, N. (2018). *Does customer experience management impact customer loyalty shopping at supermarket? The case in the Mekong Delta*. Economics World.
- Türkiye İstatistik Kurumu, TÜİK. (2020, 21 Haziran). *Adrese dayalı nüfus kayıt sistemi sonuçları, 2020*, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Adrese-Dayali-Nufus-Kayit-Sistemi-SonucLari-2020-37210>
- Ural, A., & Kılıç, I. (2006). *Bilimsel araştırma süreci ve SPSS ile veri analizi*. Detay Yayıncılık.
- Verhoef, P. C., Lemonb, K. N., Parasuraman, A., Roggeveen, A., Tsiros, M., & Schlesinger, L.A. (2009). Customer experience creation: determinants, dynamics and management strategies. *Journal of Retailing*, 85(1), 31-41. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2008.11.001>
- Wong, K. (2013). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS. *Marketing Bulletin*, 24(1), 1-32.
- Yang, Z. Y., & He, L. Y. (2011). Goal, customer experience and purchase intention in a retail context in China: an empirical study. *African Journal of Business Management*, 5(16), 6738-6746. <https://doi.org/10.5897/AJBM10.1287>
- Yıldız, E. (2020). *SmartPLS ile yapısal eşitlik modellemesi reflektif ve formatif yapılar*. Seçkin Yayınevi.
- Zeithaml, V. A., Parasuraman, A., & Berry, M. (1990). *Delivering service quality*. The Free Press.
- Zhong, Y., & Moon, H. (2020). What drives customer satisfaction, loyalty, and happiness in fast-food restaurants in china? perceived price, service quality, food quality, physical environment quality, and the moderating role of gender. *Food Journal*, 9(4), 1-19. <https://doi.org/10.3390/foods9040460>





*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 415-428*

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 22.06.2021

Accepted / Kabul: 15.09.2021

## OECD ÜLKELERİNİN SAĞLIK GÖSTERGELERİNE GÖRE SINIFLANDIRILMASI VE YOLSUZLUK KONTROLLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Ensar GÜNEŞ<sup>1</sup>

A. Mete ÇİLİNGİRTÜRK<sup>2</sup>

### Öz

Toplumların sağlık seviyeleri, ekonomik refah ve insani gelişmişlik düzeyini yansıtan en önemli göstergeler arasındadır. Bu nedenle devletler, toplumsal görevlerini yerine getirmek amacıyla, sağlık ve eğitim harcamalarına önem vermektedir. Ancak, yolsuzluk etkin ve verimli harcamaları engellemektedir. Bunun sonucu olarak, gelişmişlik göstergeleri ve bunların arasında sağlık da olumsuz etkilenmektedir. Bu çalışmada öncelikle ülkelerin sağlık göstergelerine göre belirli sınıflarda kümelendiği gösterilecektir. Bu sınıflarda dolaylı olarak toplumun yolsuzluk algısının nasıl olumsuz olarak şekillendiği ortaya çıkmaktadır. Devlet yönetiminde yolsuzluk ile artan harcamalar verimsiz olmakta ve performansları zayıflamaktadır. Bu çalışmada sağlık göstergelerine göre, OECD ülkeleri üç sınıfta kümelendiği görülmüştür. Kümelerin ortalama yolsuzluk kontrolü algısı anlamlı farklılıklar göstermektedir. Düşük sağlık performansı olan ülkelerde yolsuzluk kontrolü algısı da zayıftır. Aynı zamanda yolsuzluk kontrolü ile sağlık harcamaları arasında güçlü anlamlı pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Özellikle günümüzde ortaya çıkan COVID-19 pandemisinde öncelikle toplumun sağlığının korunması için yolsuzluk kontrolünün güçlendirilerek, halkın devletin sağlık uygulamalarına güvenini ve erişimini arttırmak gerekir.

**Anahtar Kelimeler:** Sağlık Göstergeleri, Yolsuzluk Algısı, Yolsuzluk Kontrolü, Sağlık Harcamaları.

**Jel Kodları:** C12, C49, D73, H51.

<sup>1</sup>Y.L. Öğrencisi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı İstatistik Bilim Dalı, e-posta: ensar96gunes@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3948-5765.

<sup>2</sup>Prof. Dr., Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Anabilim Dalı İstatistik Bilim Dalı, e-posta: acilingi@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8677-7969,

### Atıf/Citation

Güneş, E., & Çilingirtürk, A. M. (2021). OECD ülkelerinin sağlık göstergelerine göre sınıflandırılması ve yolsuzluk kontrollerinin karşılaştırılması. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 415-428.

## CLASSIFICATION OF OECD COUNTRIES ACCORDING TO HEALTH INDICATORS AND COMPARISON OF CORRUPTION CONTROLS

### **Abstract**

The health levels of societies are among the most significant indicators reflecting their economic well-being and human development. For this reason, states attach importance to health and education expenditures to fulfill their social duties. However, corruption hinders effective and efficient spending. As a result, development indicators and among them health are adversely affected. In this study, firstly, it will be shown that countries are clustered in certain classes according to their health indicators. In these classes, it is indirectly revealed how the society's perception of corruption is shaped negatively. Increasing expenditures due to corruption in government administration become inefficient and their performance weakens. In this study, OECD countries are clustered in three classes according to health indicators. The average perception of corruption control of the clusters shows significant differences. The perception of corruption control is also weak in countries with low health performance. At the same time, a strong significant positive relationship was found between corruption control and health expenditures. Especially in the current COVID-19 pandemic, it is necessary to increase the public's trust and access to the government's health practices by strengthening the corruption control in order to protect the health of the society.

**Keywords:** Health Indicators, Perception of Corruption, Corruption Control, Health Expenditures.

**Jel Codes:** C12, C49, D73, H51.

### **1. GİRİŞ**

Ülkelerin kalkınma düzeylerinin en önemli göstergelerinden biri sağlık hizmetleridir. Devletler sağlık sistemlerini geliştirmek ve vatandaşlarına kaliteli hizmet sunmak için çeşitli harcamalar yaparlar. Sağlık harcamaları, sağlık sektörünün ve topluma sunulan hizmetin iyileştirilmesi amacıyla yapılan kamu harcamalarıdır (Güven vd., 2020, s.63). Bu doğrultuda yapılan harcamalar toplumun sağlık seviyesindeki iyileşmeyi beraberinde getirir. Daha sağlıklı bir nüfusun aktif iş hayatında uzun süre rol alması, kişisel gelişimini arttırarak ekonomik gelir düzeyini yükseltmesi, beşerî sermayeye yaptığı katkılarla da ülke kalkınmasında pozitif etki yaratması beklenmektedir (Apergis & Padhi, 2013, s.264).

Devletlerin kalkınmasının ve gelişiminin önündeki en büyük engellerden biri yolsuzluktur. Yapılan çalışmalarda artan yolsuzluğun, beraberinde gelir dağılımını da bozduğu ve bunun toplumsal refahı düşürdüğü görülmektedir (Çeştepe & Tatar, 2018, s.111-123 ; Karluk & Ünal, 2017, s.1-21). Türk Dil Kurumu yolsuzluğu, “bir görevi, bir yetkiyi kötüye kullanma.” olarak tanımlamıştır. Shleifer ve Vishny (1993) yaptıkları çalışmada; “devlet yolsuzluğunu, kamu görevlilerinin kişisel çıkarları için kamu kaynaklarını kullanmaları” olarak tanımlamışlardır. Yolsuzlukların demokratik ülkelerde, demokratik olmayan ülkelere göre kontrol edilebilirlik düzeyinin daha iyi durumda olduğu ve yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelerde sağlık harcamalarının azaldığı, yetersiz sağlık hizmetlerinin bir sonucu olarak insanların bu hizmetlere erişmek için ceplerinden harcama yapmak zorunda kaldıkları görülmektedir (Akçay, 2000, s.1

; Demir & Kurt, 2017, s.363-384). Uluslararası Şeffaflık Örgütü'nün 2020 yılı için yayınladığı yolsuzluk algı endeksi raporu, özellikle COVID-19 pandemisi gibi olağanüstü dönemlerde şeffaf ve hesap verebilir kamu yönetiminin, hukuk mekanizmasının düzgün işleyişinin, demokratik ilkelere bağlılığın ne kadar önemli olduğunu gözler önüne sermektedir. Endeks, 0-100 aralığında yolsuzluk algısını göstermektedir. Raporda yüksek puan alan ülkelerin demokratik ilkelere önem verdikleri ve toplumun anayasal hakları olan sağlık ve eğitim harcamalarına daha fazla yatırım yaptıkları görülmektedir. 180 ülkenin yer aldığı raporda ortalama puan 43, Avrupa Birliği ve Batı Avrupa ülkelerinin ortalama puanı ise 66'dır. Ülkelerin yaklaşık %67'si 50'nin altında puan almıştır. Türkiye, 40 puan alarak Avrupa ülkeleri arasında en son sırada, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkeleri arasında sondan üçüncü sırada yer alırken, dünya genelinde 86. sırada yer almıştır (Transparency International, 2021).

Yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelerde vergiler yüksek maliyetler ile verimsiz yatırımlara yönlenebilir, devlet harcamaları artmış görünmekte (Hedegaard, 2018, s.1-16); dolayısı ile toplumun temel ihtiyaçlarının karşılanması için ayrılan bütçenin payı ve hizmetin kalitesi azalmaktadır (D'Agostino vd., 2016, s.190-205; Mauro, 1997, s.6-7). Bu açıdan en temel haklara ait devlet harcamaları eğitim ve sağlık sektörlerinde olmalıdır (Gupta vd., 2002, s.717-737). Askeri harcamalar bu çalışmalara dahil edilmemektedir. Yolsuzluk, gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerde önemli problemlerden biri olup, çok çeşitli sosyal ve ekonomik sonuçlar doğurmaktadır. Bu çalışma, devlet yönetimindeki yolsuzluğun sağlık göstergelerinde ne ölçüde farklılıklar ortaya çıkardığını göstermeyi amaçlamaktadır.

## 2. LİTERATÜR ÖZETİ

Ülkelerin gelişmişlik göstergelerinin bileşenlerinden biri toplum sağlığıdır. Bu nedenle uluslararası sosyal ve ekonomik örgütlerin temel inceleme göstergeleri arasında yer almaktadır. Literatür incelendiğinde çalışmaların, ülkeleri sağlık göstergelerine göre karşılaştıran ve yolsuzluk ile sağlık harcamaları arasındaki ilişkiyi araştıran iki grup olarak ayrıldığı görülmektedir. Ülkeleri sağlık göstergelerine göre karşılaştıran çalışmalara bakıldığında zaman, çoğunlukla kümeleme analizinin kullanıldığı görülmektedir. Kümeleme analizinin yanı sıra çok kriterli karar alma tekniklerinden TOPSIS yönteminin kullanıldığı çalışmalar da göze çarpmaktadır.

Şahin (2017), yapmış olduğu çalışmada; Türkiye ve Avrupa Birliği (AB) ülkelerini 10 sağlık göstergesiyle kümeleme analizi kullanarak 2000 ve 2014 yılları için ayrı ayrı karşılaştırmıştır. Her iki yılda da ülkeleri 4 kümeye ayıran çalışmasında, Türkiye; Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti,

Estonya, Hırvatistan, Letonya, Litvanya, Macaristan, Polonya, Romanya, Slovakya ile aynı kümede yer almıştır. AB ülkelerine ek olarak 6 aday ülke ve Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) üyesi 3 ülkenin de dahil edildiği bir başka çalışmada ülkeler 3 kümede toplanmıştır. Türkiye'nin de dahil olduğu kümeye ait ülkelerin (Slovakya, Estonya, Makedonya, Polonya, Litvanya, Bulgaristan, Bosna Hersek, Karadağ, Letonya, Sırbistan, Macaristan, Romanya ve Arnavutluk); kamu, cepten ve özel sağlık harcamaları ortalaması diğer iki kümenin ortalamasından daha düşük bulunmuştur (Balçık vd., 2021, s.365-377). OECD ülkelerinin çeşitli sağlık göstergeleriyle kümeleme analizi kullanılarak yapılan sınıflandırma çalışmalarında, Türkiye'nin gelişmiş ülkelerin gerisinde kalarak sağlık göstergeleri daha kötü ülkelerle beraber sınıflandırılması dikkat çekmektedir (Alptekin & Yeşilaydın, 2015, s.137-155; Çetintürk & Gençtürk, 2020, s.228-244; Mut & Akyürek, 2017, s.411-422; Songur, 2016, s.197-224).

Türkoğlu (2018), 26 Avrupa ülkesini 2010 ve 2014 yılları arasındaki sağlık harcamasının gayri safi yurtiçi hasıladaki payı, kişi başına düşen sağlık harcaması, doğumda beklenen yaşam süresi, doğurganlık oranı, bebek ölüm oranı, 100.000 kişi başına düşen hekim sayısı ve hasta yatak sayısı değişkenlerini kullanarak TOPSIS yöntemiyle sıralamıştır. Çalışmada Türkiye tüm yıllarda en son sırada yer almıştır. Değirmenci ve Ayan (2020) OECD ülkelerini kapsayan çalışmalarında hem bulanık kümeleme analizini hem de TOPSIS yöntemini kullanmışlardır. Çalışmada Türkiye; Kore, Meksika ve Polonya ile aynı kümede yer alırken, TOPSIS yöntemiyle yapılan sıralamada Türkiye'nin son sırada yer alması Türkoğlu (2018)'nin çalışmasını destekler niteliktedir.

OECD ülkelerini yolsuzluk durumlarına göre kümelenmesini inceleyen bir çalışmada 2015 yılına ait 12 gösterge kullanılmış, 35 ülkeyi yüksek ve düşük yolsuzluk seviyesinde olarak iki kümeye ayırmışlardır. Türkiye'nin aralarında bulunduğu 13 ülkenin yolsuzluğun yüksek olduğu ülkeler olarak kümelendiği görülmüştür ve bu kümenin diğer yolsuzluğun düşük olduğu kümeye göre milli gelirlerinin daha düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir (Akça vd., 2015, s.116-123). Yolsuzluk ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara bakıldığında, yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelerde kamu harcamalarının düşük olduğu bunun da, insanları kendi ceplerinden sağlık harcaması yapmaya zorladığı gözlenmiştir (Demir & Kurt, 2017, s.363-384). Yorulmaz (2017) yaptığı çalışmada, yolsuzluğun sağlık göstergeleri üzerinde etkili olduğunu, yolsuzluk arttıkça sağlık göstergelerinin gerileme gösterdiğini ve yolsuzluğun sebebini kişi başına gelirin düşmesine ve rejimin demokrasiden uzaklaşmasından kaynaklandığını göstermiştir. Albayrak (2020) ise, literatürdeki yapılan çalışmalara ek olarak

yolsuzluk ile bebek ölümleri arasındaki nedensellik ilişkisini vurgulamış ve yolsuzlukla mücadelenin, bebek ölümlerinde azalmayı sağlayacağını ortaya koymuştur.

### 3. YÖNTEM

Bu çalışma betimleyici araştırma türünde olup, ikincil veri kaynaklarına dayalı bulgular elde etmektedir. Çalışmanın amacı OECD ülkelerini sağlık göstergelerine göre sınıflamak, Türkiye'nin OECD ülkeleri arasındaki yerini incelemek ve sağlık göstergelerinin kötü olduğu ülkelerde yolsuzluğun kontrolünün de düşük olduğunu göstermektir. Ülkeleri sağlık göstergelerine göre sınıflandırmak için hiyerarşik kümeleme analizi uygulanmıştır. Doğal olarak yolsuzluk ve devlet harcamaları arasında nedensel ilişki vardır ve yolsuzluk açıklayıcı göstergelerden biridir. Dolayısıyla, yolsuzluk sağlık göstergelerini de etkilemektedir. Ancak bu etki sebebi ile sağlık göstergeleri sınıflaması sonucu yolsuzluk algısının da değişmesi beklenir. Yüksek yolsuzluk algısının varlığında, devlet harcamaları verimsiz olarak artarken harcama performansı düşmektedir (Hedegaard, 2018, s.1-16). Bu çalışmanın kapsamında öncelikle sağlık performansının düşük olduğu ülkelerdeki yolsuzluk algısının yüksek olduğu, ardından da sağlık harcamalarının yükseldiği gösterilmektedir. Çalışmanın devamında araştırma hipotezi olarak yolsuzluğun kontrolü algısı ile kişi başına düşen sağlık harcaması arasında bir ilişkinin olduğu hipotezi sınanmıştır. Öne sürülen hipotezin sınanması için Pearson korelasyon katsayısı tahmin edilmiş ve anlamlılığı incelenmiştir.

#### 3.1. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırmanın evreni OECD'ye üye 36 ülkedir. Araştırmada örneklem seçimi yapılmamış 36 üye ülkenin verileriyle analizler yapılmıştır.

**Tablo 1.** Araştırmada Kullanılan Değişkenler ve Tanımları

Değişkenler	Tanımlar
Hemşire ve Ebe Sayısı (1000 kişi başına)	Bir ülkede belirli bir dönemde 1000 kişiye düşen hemşire ve ebe sayısıdır.
Hastane Yatak Sayısı (1000 kişi başına)	Bir ülkede belirli bir dönemde, uzun dönemli bakım yatakları hariç geriye kalan toplam yatakların 1000 kişiye düşen sayısıdır.
Bebek Ölüm Oranı (1000 doğum başına)	Canlı doğan her 1000 bebekten bir yaşına kadar kaç tanesinin öldüğünü gösterir.
Beklenen Yaşam Süresi	Yeni doğan bir bireyin yaşaması beklenen ortalama yıldır.
Hekim Sayısı (1000 kişi başına)	Bir ülkede belirli bir dönemde 1000 kişiye düşen hekim sayısıdır.
Devlet Sağlık Harcaması (%)	Sağlık sektörüne harcanan miktarın GSYİH 'ya bölünmesi ile hesaplanan orandır.
Kişi Başına Sağlık Harcaması (\$)	Dolar cinsinden kişi başına düşen sağlık harcaması
Kızamık Aşısı Olan Çocuklar (%)	Kızamık aşısı olan 12-23 aylık çocukların oranıdır.

Yolsuzluğun Kontrolü	Kamu gücünün özel çıkarlar için ne ölçüde kullanıldığını gösteren bir ölçüttür. +2.5 ile -2.5 aralığında değer alır. +2.5 yolsuzluğun kontrol altında olduğunu -2.5 yolsuzluğun kontrol edilemediğini gösterir.
----------------------	---

Dünya Sağlık Örgütü (WHO), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), Avrupa Birliği (EU) ve Dünya Bankası (WB) gibi uluslararası kuruluşlar ülkelerin sağlık performansının ölçülebilmesi, uluslararası düzeyde karşılaştırılabilmesi, toplumun sağlık statüsüne ilişkin rasyonel bilgiler elde edilebilmesi için çeşitli sağlık göstergeleri belirlemişlerdir (Mut & Akyürek, 2017, s.411-422 ; Şahin, 2017, s.55-77). Çalışmada kullanılan değişkenler ve tanımları Tablo 1’de verilmiştir. Tablo 1’de ki dokuz değişkene ait veriler Dünya Bankasının veri tabanından alınmıştır (The World Bank, 2021). Değişkenler gözlem kaybının en az olduğu 2017 yılına ait verilerle analize dahil edilmişlerdir.

### 3.2. Verilerin Düzenlenmesi ve Analizi

Kayıp veriler, istatistiksel çalışmalarda yaygın olarak karşılaşılan bir durumdur. Veri setinin içerisinde kayıp verilerin oranının yüksek olması bu durumu bir sorun haline getirmektedir. Çalışmada Danimarka, Finlandiya ve Japonya’ya ait hemşire, ebe sayısı ve hekim sayısı Slovakya’ya ait hemşire ve ebe sayısı, İsveç’e ait hekim sayısı ve Avustralya’ya ait hastane yatak sayısına ilişkin verilere ulaşılamamıştır. Kayıp verilerin tamamlanmasında regresyon, hot/cold deck, EM algoritmaları, merkezi eğilim ile tamamlama yöntemleri başta olmak üzere pek çok yöntem vardır (Çilingirtürk, 2011, s.52). Bu çalışmada regresyon ile atama yöntemi tercih edilmiştir. Regresyonun amacı, bir ya da birden fazla bağımsız değişken ile bağımlı değişken değerlerinin tahmin edilmesidir. Kayıp verilerin tamamlanması için yapılan regresyon analizinde eksik gözleme ait değişken, bağımlı; eksik olmayan değişken veya değişkenler ise bağımsız değişken olarak modelde yer almaktadır (Alpar, 2013, s.155). Tablo 2’de regresyon ile yapılan atama sonucunda elde edilen değerler verilmiştir. Atama sonucu ülkelerin aldıkları değerler parantez içinde gösterilmiştir.

**Tablo 2.** Regresyon ile Atanmış Değerler

Hemşire ve Ebe Sayısı (1000 kişi başına)	Hastane Yatak Sayısı (1000 kişi başına)	Hekim Sayısı (1000 kişi başına)
Danimarka (13.16)	Avustralya (3.25)	Danimarka (5.05)
Finlandiya (18.40)	-	Finlandiya (2.51)
Japonya (10.01)	-	Japonya (4.63)
Slovakya (3.16)	-	İsveç (2.47)

Tablo 3’te OECD ülkelerine ait değişkenlerin en düşük, en yüksek değerler, ortalama, standart sapma, çarpıklık ve basıklık katsayıları gibi bazı betimleyici istatistikler verilmiştir. Beklenen yaşam süresi, kişi başına sağlık harcaması ve yolsuzluğun kontrolü değişkenleri için aritmetik ortalama hesaplanırken, diğer altı değişken oran özelliğinde oldukları için harmonik ortalama hesaplanmıştır.

**Tablo 3.** Betimleyici İstatistikler

Betimleyici İstatistikler	En Düşük	En Yüksek	Ortalama	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık
Hemşire ve Ebe Sayısı (1000 kişi başına)	Meksika (2.51)	Belçika (18.97)	7.49	4.68	0.31	-0.8
Hastane Yatak Sayısı (1000 kişi başına)	Meksika (0.99)	Japonya (13.05)	3.55	2.62	1.67	3.28
Bebek Ölüm Oranı (1000 doğum başına)	İzlanda (1.7)	Meksika (13)	3.06	2.19	2.94	10.09
Beklenen Yaşam Süresi (Yıl)	Letonya (74.63)	Japonya (84.1)	80.6	2.6	-1.04	-0.05
Hekim Sayısı (1000 kişi başına)	Türkiye (1.85)	Yunanistan (5.48)	3.25	0.93	0.49	-0.51
Devlet Sağlık Harcaması (%)	Meksika (2.84)	İsveç (9.14)	5.53	1.85	0.07	-1.18
Kişi Başına Sağlık Harcaması (\$)	Türkiye (442.62)	A.B.D. (10209.63)	3693.32	2469.93	0.77	0.4
Kızamık Aşısı Olan Çocukları (%)	Meksika (76)	Lüksemburg (99)	94.25	4	-2.86	12.36
Yolsuzluğun Kontrolü	Meksika (-0.93)	Yeni Zelanda ve Norveç (2.24)	1.17	0.82	-0.55	-0.46

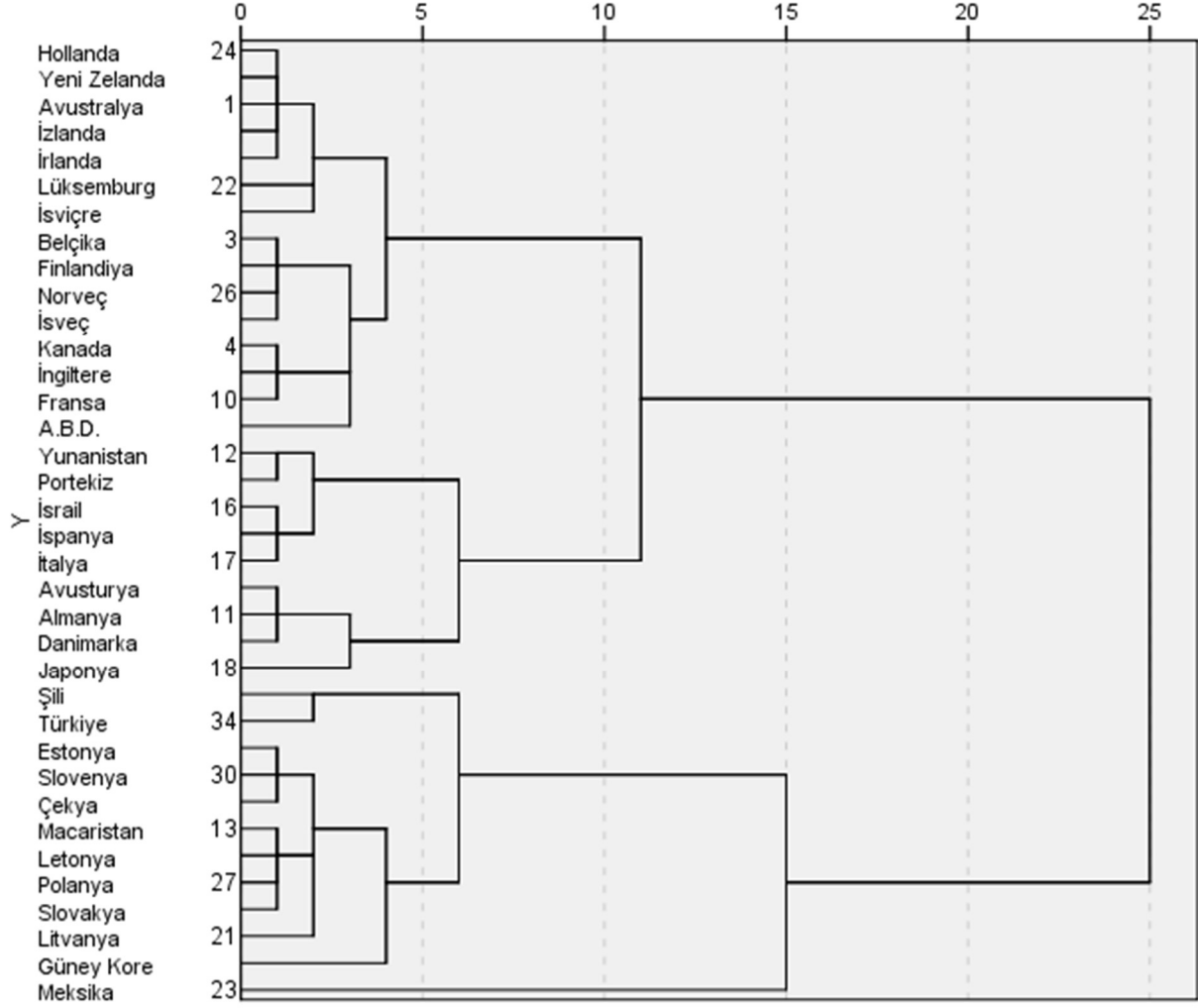
Tablo 3’e bakıldığında, değişkenlerdeki en yüksek ve en düşük değere sahip ülkelerin verileri parantez içinde gösterilmiştir. OECD ülkeleri arasında, 1000 kişi başına düşen hekim sayısının yaklaşık 2 ile ve kişi başına sağlık harcamasının 442.62\$ ile en düşük olduğu ülke Türkiye’dir. Yolsuzluğun kontrolünün en yüksek olduğu iki ülke 2.24 ile Yeni Zelanda ve Norveç iken, yolsuzluğun kontrolünün en az olduğu ülke -0.93 ile Meksika’dır. Sadece Tablo 3’e bakarak bile Meksika’nın OECD ülkeleri arasında sağlık göstergeleri açısından en yetersiz ülke konumunda bulunduğu görülmektedir.

### 3.2.1. Kümeleme Analizi

Çalışmada sağlık göstergelerine göre ülkeleri sınıflandırmak için kümeleme analizi kullanılmıştır. Yıldırım (2015) kümeleme analizini; “hem gözlemlerin hem de değişkenlerin, kendi içinde homojen, birbirine göre heterojen kümelerde toplanması” olarak tanımlamıştır. Kümeleme algoritmaları, hiyerarşik ve hiyerarşik olmayan teknikler olarak iki başlık altında incelenir. Küme sayısının bilinmediği durumlarda hiyerarşik, bilindiği durumlarda ise hiyerarşik olmayan teknikler kullanılır. Bu çalışmada küme sayısı bilinmediği için hiyerarşik

tekniklerden Ward metodu kullanılmış ve kareli Öklid uzaklığından yararlanılmıştır. “Uzaklık ölçülerinin kullanıldığı hiyerarşik yöntemler değişkenler arası birim farklılıklarına çok duyarlıdır” (Alpar, 2013, s.321). Bu sebeple ölçek farklarının giderilmesi için kümeleme analizi yapılmadan önce değişkenlere z standartlaştırılması uygulanmıştır.

**Şekil 1.** Ward Metodu Kullanılarak Oluşturulan Ağaç Grafiği



Şekil 1’de Ward metoduyla elde edilen ağaç grafiği gösterilmektedir. Grafiğe bakıldığında Meksika’nın tek başına diğer ülkelerden ayrıldığı görülmektedir. Ağaç grafiği incelenmiş ve uygun küme sayısının dört olduğuna karar verilmiştir. Ward yöntemiyle elde edilen dört küme Tablo 4’te gösterilmiştir. Türkiye; Şili, Çekya, Estonya, Macaristan, Güney Kore, Letonya, Litvanya, Polonya, Slovakya ve Slovenya ile 3. küme de yer almıştır.

**Tablo 4.** Ward Metoduyla Elde Edilen Kümeler

1. Küme	2. Küme	3. Küme	4. Küme
Avustralya	Avusturya	Şili	Meksika
Kanada	Danimarka	Çekya	
Fransa	Almanya	Estonya	



İrlanda	Yunanistan	Macaristan	
Hollanda	İsrail	Güney Kore	
İsveç	İtalya	Letonya	
İsviçre	Japonya	Litvanya	
A.B.D.	Portekiz	Polonya	
Belçika	İspanya	Slovakya	
İngiltere		Slovenya	
Norveç		Türkiye	
Yeni Zelanda			
Lüksemburg			
İzlanda			
Finlandiya			

Ward metoduyla elde edilen dört kümeye dayanarak, küme sayısının bilindiği hiyerarşik olmayan tekniklerden k – ortalama tekniği kullanılarak tekrar sınıflandırma yapılmıştır.

**Tablo 5.** K-Ortalama Tekniğiyle Elde Edilen Kümeler

1. Küme	2. Küme	3. Küme	4. Küme
Avustralya	Avusturya	Şili	Meksika
Kanada	Güney Kore	Estonya	
Fransa	Almanya	Macaristan	
İrlanda	Yunanistan	Letonya	
Hollanda	İsrail	Litvanya	
İsveç	İtalya	Polonya	
İsviçre	Japonya	Slovakya	
A.B.D.	Portekiz	Türkiye	
Belçika	İspanya		
İngiltere	Çekya		
Norveç			
Yeni Zelanda			
Lüksemburg			
İzlanda			
Finlandiya			
Danimarka			
Slovenya			

Tablo 5’te k-ortalama tekniğiyle oluşturulan kümeler verilmiştir. Bu teknikle de Meksika diğer OECD ülkelerinden farklılaşmış ve tek başına bir küme oluşturmuştur. K-ortalama tekniği Ward metodundan farklı olarak 1. küme; 2. kümeden Danimarka’yı ve 3. kümeden Slovenya’yı dahil etmiştir. 2. küme ise 3. kümeden Çekya ve Güney Kore’yi atamıştır. Kümeleme analizinde sağlık göstergelerinin kümeler itibari ile farklılığının öğrenilmesi için ANOVA testi uygulanmıştır.

**Tablo 6.** K-Ortalama Kümeleme Analizi ANOVA Sonuçları

Z Standartlaştırılması Yapılmış Sağlık Göstergeleri	Küme Kareler Ortalaması	df	Hata Kareler Ortalaması	df	F	p
Hemşire ve Ebe Sayısı (1000 kişi başına)	7.07	3	0.431	32	16.406	0.000
Hastane Yatak Sayısı (1000 kişi başına)	3.248	3	0.789	32	4.115	0.014

Bebek Ölüm Oranı (1000 doğum başına)	7.472	3	0.393	32	19	0.000
Beklenen Yaşam Süresi (Yıl)	8.874	3	0.262	32	33.899	0.000
Hekim Sayısı (1000 kişi başına)	3.429	3	0.772	32	4.439	0.010
Devlet Sağlık Harcaması (%)	4.894	3	0.635	32	7.707	0.001
Kişi Başına Sağlık Harcaması (\$)	7.113	3	0.427	32	16.661	0.000
Kızamık Aşısı Olan Çocukları (%)	8.323	3	0.313	32	26.554	0.000

Tablo 6'ya bakıldığında OECD ülkelerinin dört kümede gruplandırılarak seçilen sağlık göstergelerinin hepsinin önemli düzeyde rol oynadığı görülmüştür ( $p < 0.05$ ). Çalışmada k-ortalama tekniğiyle elde edilen kümelerle devam edilmesine karar verilmiştir.

### 3.2.2. Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA)

İlk araştırma hipotezi “H1: sağlık performansına göre yolsuzluk kontrolü algısı farklılaşmaktadır” şeklinde ifade edilerek bu aşamada sınanacaktır. Ancak, sonuçlara bakıldığında sağlık göstergeleri olumlu olan sınıfta yolsuzluk kontrolü algısı yüksektir. Kümeleme analizi sonucunda, Meksika'nın tek başına diğer ülkelerden ayrıldığı görülmüştür. Yolsuzluğun kontrolü değişkenine göre de Meksika OECD ülkeleri arasında kontrolün en düşük olduğu ülke olduğu için analizin dışında tutulmuştur. Bu sebeple yolsuzluğun kontrolü açısından yapılacak karşılaştırma da ilk üç küme ile analiz yapılacaktır. Analiz yapılmadan önce yolsuzluğun kontrolü değişkenine normallik ve homojenlik testleri yapılmıştır.

**Tablo 7.** Yolsuzluğun Kontrolü Değişkeninin Normallik ve Homojenlik Sınamaları

	Kolmogorov-Smirnov Normallik Testi	Levene Homojenlik Testi
Test İstatistiği	0.138	1.492
p değeri	0.081	0.240

Tablo 7'de ki sonuçlara bakıldığında yolsuzluğun kontrolü değişkeni homojendir ( $p > 0.05$ ) ve normal dağılmaktadır ( $p > 0.05$ ). Homojenlik ve normallik varsayımları sağlandığı için yolsuzluk açısından kümelerin karşılaştırılmasında ANOVA kullanılmıştır.

**Tablo 8.** ANOVA Sonuçları

Yolsuzluğun Kontrolü	Kareler Toplamı	Df	Kareler Ortalaması	F	p
Gruplar Arası	11.39	2	5.695	23.4	0.00
Gruplar İçi	7.776	32	0.243		
Toplam	19.166	34			

Tablo 8’de ki ANOVA’nın sonucuna bakıldığında üç küme arasında yolsuzluğun kontrolü açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşma bulunmuştur ( $p < 0.05$ ). Farklılaşmanın hangi kümeler arasında olduğunu görebilmek için Post-Hoc Testlerinden Tukey Testi tercih edilmiştir.

**Tablo 9.** Tukey Testi Sonuçları

I	J	Fark (I-J)	p değeri
1. Kümenin Ortalaması (1.81)	2.Kümenin Ortalaması (0.81)	1	0.00
	3. Kümenin Ortalaması (0.52)	1.29	0.00
2. Kümenin Ortalaması (0.81)	3.Kümenin Ortalaması (0.52)	0.29	0.435

Tablo 9’da kümelere ait ortalamalar parantez içinde gösterilmiştir, test sonuçlarına bakıldığında 1. kümenin; 2. ve 3. kümeden istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır ( $p < 0.05$ ). 2. küme ile 3. küme arasında anlamlı bir farklılaşma bulunmamıştır ( $p > 0.05$ ).

### 3.2.3. Korelasyon Analizi

Yolsuzluk en yalın haliyle “kamu kaynaklarının kişisel çıkarlar için kullanılması” olarak tanımlanmaktadır. Devletlerin sağlık sistemlerini geliştirmek için yaptıkları harcamalar kamu harcamaları olarak nitelendirilir. Doğal olarak yolsuzluğun kontrol edilemediği ülkelerde kamu harcamalarının da etkilenmesi beklenmektedir. Yapılan literatür taraması sonucunda “H2: yolsuzluğun kontrolünün artması sonucunda kişi başına yapılan sağlık harcaması miktarının artması” beklenmektedir. Bu ilişkinin araştırılması için pearson korelasyon katsayısı kullanılmıştır.

**Tablo 10.** Pearson Korelasyon Katsayısı

	Yolsuzluğun Kontrolü
<b>Kişi Başına Yapılan Sağlık Harcaması</b>	0.753
<b>p değeri</b>	0.00

Tablo 10’ da korelasyon analizi sonucu hesaplanan Pearson korelasyon katsayısının sonucu verilmiştir. Kişi başına yapılan sağlık harcaması ile yolsuzluk kontrolü arasında %75,3 oranında aynı yönlü güçlü bir ilişki tespit edilmiş ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ( $p < 0.05$ ). Kısaca yolsuzluğun kontrol altında olduğu ülkelerde kişi başına yapılan sağlık harcamasının arttığı sonucuna ulaşılırken, öne sürülen hipotezin de doğru olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

## 4. SONUÇ

Yolsuzluk, özellikle gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkeler için büyük bir problemdir. Kontrol altına alınamayan yolsuzluk, kaynakların etkin kullanılmasının önünde bir engel oluşturmakta

ve halkın yaşam standartlarının düşmesine yol açmaktadır. Bu çalışma, OECD ülkelerini sağlık göstergelerine göre sınıflamayı, Türkiye'nin OECD ülkeleri arasındaki yerini belirlemeyi ve sağlık göstergelerinin kötü olduğu ülkelerde yolsuzluğun kontrolünün de düşük olduğunu göstermeyi amaçlamaktadır. Çalışmada ilk olarak OECD ülkeleri, belirtilen sağlık göstergeleri açısından sınıflandırılmıştır. Analize dahil edilen sağlık göstergelerinin hepsinin, kümelerin oluşmasında önemli rol oynadığı görülmektedir. Uygulanan her iki kümeleme tekniğinde, Meksika'nın diğer üye ülkelerden ayrıldığı gözlenmektedir. Bebek ölüm oranı, devlet sağlık harcaması ve kişi başına düşen sağlık harcamalarına göre kümeler sıralandığında Türkiye'nin içinde bulunduğu kümenin üçüncü sırada yer aldığı, 36 ülke arasında yolsuzluğun kontrolünün en az olduğu ülke Meksika olurken Türkiye'nin 35. sırada yer aldığı görülmektedir. Yolsuzluğun kontrolü açısından kümelerin ortalamalarına bakıldığında Türkiye'nin bulunduğu üçüncü küme 0.52 ortalamaya sahipken, aralarında A.B.D., İngiltere, İsviçre, Norveç gibi gelişmiş 17 ülkenin bulunduğu ilk kümenin 1,81 ortalamaya sahip olduğu görülmüştür. Çalışmadan elde edilen bulgulara bakıldığında yolsuzluğun kontrolünün yüksek olduğu ülkelerde sağlık göstergelerinin daha iyi olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Sonuçlar, bu konuda yapılmış benzer çalışmaları desteklemektedir. Yolsuzluğun kontrolüyle kişi başına düşen sağlık harcamalarının pozitif yönlü güçlü korelasyonu, şeffaf ve hesap verebilir kamu yönetiminin, toplumun refah seviyesinin yükseltilmesinde önemli bir etken olduğunu göstermektedir. Kamu kaynaklarının belirli kişi ve gruplar tarafından özel amaçlar doğrultusunda kullanılmasının önüne geçilmesi, bu kaynakların sağlık harcamalarına aktarılıp, sağlık göstergelerinin iyileştirilmesi yönünde adımlar atılması, toplumun daha sağlıklı ve refah içinde bir yaşam sürmesine olanak tanıyacaktır.

#### KAYNAKÇA

- Akça, H., Ünlükaplan, İ., & Yurdadoğ, V. (2017). OECD ülkelerinde yolsuzluk: küme analizi. *Tebliğler Kitabı*, 116-123.
- Akçay, S. (2000). Yolsuzluk, ekonomik özgürlükler ve demokrasi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(1), 1-15.
- Albayrak, M. (2020). The relationship between public health services & expenditures & corruption in oecd countries. *Journal of Economics and Related Studies*, 2(4), 535-556.
- Alpar, R. (2013). *Çok değişkenli istatistiksel yöntemler*. Detay Yayıncılık.
- Alptekin, N., & Yeşilaydın, G. (2015). OECD ülkelerinin sağlık göstergelerine göre bulanık kümeleme analizi ile sınıflandırılması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(4), 137-155.

- Apergis, N., & Padhi, P. (2013). Health expenses and economic growth: convergence dynamics across the indian states. *International Journal of Health Care Finance and Economics*, 13, 261-277.
- Balçık Yalçın, P., Demirci, Ş., & Konca, M. (2021). Comparison of european countries' health indicators and health expenditures by clustering analysis. *Ömer Halis Demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 365-377.
- Çeştepe, H., & Tatar Ergün, H. (2018). Yolsuzluk ve gelir eşitsizliği: seçilmiş gelişmekte olan ülkeler için panel veri analizi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(2), 111-123.
- Çetintürk, İ., & Gençtürk, M. (2020). OECD ülkelerinin sağlık harcama göstergelerinin kümeleme analizi ile sınıflandırılması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 11(26), 228-244.
- Çilingirtürk, A. M. (2011). *İstatistiksel karar almada veri analizi*. Seçkin Yayıncılık.
- D'Agostino, G., Dunne, J. P., & Pieroni, L. (2016). Government spending, corruption and economic growth. *World Development*, 190-205.
- Değirmenci, N., & Ayan Yakıcı, T. (2020). OECD ülkelerinin sağlık göstergeleri açısından bulanık kümeleme analizi ve topsis yöntemine göre değerlendirmesi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 38(2), 229-241.
- Demir, H., & Kurt, M. E. (2017). Yolsuzluk ve katastrofik sağlık harcamaları. *Uluslararası Ekonomi, Siyaset ve Yönetim Sempozyumu Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 363-384.
- Gupta, S., Verhoeven, M., & Tiongson, E. R. (2002). The effectiveness of government spending on education and health care in developing and transition economies. *European Journal of Political Economy*, 18, 717-737.
- Güven, E., Tefvik, A. T., & Ebru, R. (2020). Sağlık ekonomisi kapsamında sağlık harcamaları ve sağlık hizmetlerinin finansmanı bir uygulama. *Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 63-81.
- Hedegaard, T. F. (2018). Thinking inside the box: how unsuccessful governments, corruption and lock-in effects influence attitudes towards government spending on public healthcare and public old age pensions across 31 countries . *Acta Politologica*, 10(1), 1-16.
- Karluk, S. R., & Ünal, U. (2017). Türkiye ekonomisinde yoksulluk, yolsuzluk ve gelir dağılımı ilişkisi. 1-21.
- Mauro, P. (2017). Why worry about corruption?. *IMF Economic Issues*, 6, 6-7.
- Mut, S., & Akyürek, Ç. E. (2017). OECD ülkelerinin sağlık göstergelerine göre kümeleme analizi ile sınıflandırılması. *International Journal of Academic Value Studies*, 3(12), 411-422.
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1993). Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 3, 599-617.

- Sonğur, C. (2016). Sağlık göstergelerine göre ekonomik işbirliği ve kalkınma örgütü ülkelerinin kümeleme analizi. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 6(1), 197-224.
- Şahin, D. (2017). Sağlık göstergeleri bakımından türkiye'nin avrupa birliği ülkeleri arasındaki yeri: istatistiksel bir analiz. *ÇAKÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(2), 55-77.
- The World Bank. (2021, 01 11). *The World Bank Data*. <https://data.worldbank.org/> adresinden alındı
- Transparency International. (2021, 01 01). *Corruption Perceptions Index*. <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl> adresinden alındı
- Türkoğlu, S. P. (2018). Avrupa ülkelerinin sağlık göstergelerinin topsis yöntemi ile değerlendirilmesi. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(18), 65-78.
- Yıldırım, İ. E. (2015). *İstatistiksel araştırma yöntemleri*. Seçkin Yayıncılık.
- Yorulmaz, Ö. (2017). The relationship between socio-economic development, corruption and health indicators: application of partial least squares structural equation modeling. *Alphanumeric Journal*, 5(2), 191-206.



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 429-440*

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 14.07.2021

Accepted / Kabul: 17.09.2021

## GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE İTHALAT TALEBİ: EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ

Ayşe ARI<sup>1</sup>

### Öz

Bu çalışmanın amacı gelir eşitsizliğinin ithalat talebine etkisini araştırmaktır. Bu amaçla gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğinin ithalatı artıracığı hipotezi Almanya örneği için 1979-2018 dönemi analiz edilerek sınanmıştır. Çalışmada Bayer & Hanck (2012) eşbütünleşme testi ile FMOLS ve DOLS tahmin yöntemleri kullanılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular, gelir eşitsizliğinin ithalat talebini pozitif etkilediği şeklinde olup söz konusu hipotezi destekler niteliktedir. Çalışmada ayrıca ekonomik büyümenin ithalatı pozitif etkilerken reel döviz kurunun negatif etkilediği tespit edilmiştir. Sonuç olarak gelir eşitsizliğinin ithalatın ve dolayısıyla dış ticaret dengesinin bir belirleyeni olduğu görülmektedir. Bu durumda otoritelerin daha adil bir gelir dağılımı sağlayarak dış ticaret açığını hafifletebileceği söylenebilir.

**Anahtar Kelimeler:** Gelir Eşitsizliği, İthalat, Eşbütünleşme Analizi.

**Jel Kodları:** O15, O24, F00, D10.

<sup>1</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, e-posta: ayseari@mersin.edu.tr, ORCID:0000-0002-8485-5932.

### Atıf/Citation

Arı, A. (2021). Gelir eşitsizliği ve ithalat talebi: eşbütünleşme analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 429-440.

## INCOME INEQUALITY AND IMPORT DEMAND: A COINTEGRATION ANALYSIS

### **Abstract**

The aim of this study is to investigate the effect of income inequality on import demand. For this purpose, the hypothesis indicating income inequality causes to increase of import demand in developed countries has been tested by analyzing Germany over the period 1979 – 2018. In the study, Bayer & Hanck (2012) cointegration test and FMOLS and DOLS estimation methods were used. The findings of analysis show that income inequality has positive impact on import demand supporting the hypothesis in question. In the study, it has also been determined that while economic growth affects import positively, real exchange rate affects negatively. Consequently, it is seen that income inequality is a determinant of imports and thus foreign trade balance. In this case, it can be said that the authorities can alleviate the foreign trade deficit by providing a fairer income distribution.

**Keywords:** Income Inequality, Import, Cointegration Analysis.

**Jel Codes:** O15, O24, F00, D10.

### **1. GİRİŞ**

Ülkeler arası ticaret yöneticiler için önemli olan konuların başında gelmektedir. Bu kapsamda ülkelerin temel hedefi ihracatı artırmak ve ithalatı azaltmaktır. Bu yönde uygulanacak politikalar için ihracat ve ithalatı etkileyen faktörlerin belirlenmesi önem arz etmektedir. Dış ticareti açıklamak üzere geliştirilen Hecksher-Ohlin modelinde, ülkeler hangi faktöre bol olarak sahip ise o faktörün yoğun olarak kullanıldığı malların üretiminde uzmanlaşmaları ve ihraç etmeleri gerektiği savunulmuştur. Bu yaklaşım uluslararası ticarete, üretimin etkisine bir başka deyişle arz yönlü faktörlere odaklanmaktadır. Ayrıca bu yaklaşımda tüketicilerin gelirlerinden bağımsız olarak her mala aynı değeri verdikleri varsayılmış ve talep farklılaşması dikkate alınmamıştır (Grande,2018, s.3).

Linder (1961)'in çalışması ile uluslararası ticaret hacmi üzerinde talep yönlü faktörlerin de belirleyici olduğu gündeme gelmiştir. Linder (1961) çalışmasında zengin ve fakir tüketiciler arasındaki harcama farklılıklarını gözlemlemiştir. Çalışmada uluslararası ticarete ülkeler arasındaki teknoloji ve faktör farklılıklarının yanı sıra tüketicilerin satın alma kararlarında gelir dağılımının da önemli olduğu savunulmuştur. Çünkü Linder (1961) ve sonraki yıllarda Hunter (1991) çalışmalarında tercihlerin homotetik olmadığı varsayımını temel almıştır. Tercihlerin homotetik olmadığı varsayılması ve modellenmesi ile birlikte artık tek bir tüketici ekonomiyi temsil etmemektedir. Böylece uluslararası ticareti açıklamaya yönelik talep yönlü yaklaşımlar gelişme göstermiştir (Dalgin vd, 2008, s.747; Grande, 2018, s. 3).Tercihlerin homotetik olmadığı varsayımı, gelir eşitsizliğinin toplam talep fonksiyonunun belirleyicilerinden biri olduğu anlamını taşımaktadır. Bu durumda uluslararası ticaret toplam arzdan toplam talebin çıkartılması olarak ifade edildiğinde, gelir eşitsizliğinin uluslararası



ticareti etkileyen faktörlerden birisi olacağı sonucu ortaya çıkmaktadır. Böylece ithalat talebinin bileşeni olarak gelir dağılımının da bir rol sahibi olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Grande, 2018, s.3; Kugler & Zweimueller, 2002, s.18).

Heckscher-Ohlin modeli çerçevesinde gelişmiş bir ülkenin teknoloji ağırlıklı kaliteli malları üretip ihraç ederken az kaliteli mallar ithal ettiği literatürde kabul görmektedir. Bu varsayımlar altında, yoksul kesimin faydasını az kaliteli ve ucuz ithal mal satın alarak maksimize ederken, zengin kesimin kaliteli ulusal malları talep etmeleri söz konusudur. Gelir eşitsizliği sonrasında, yoksulların bir kısmı daha da yoksullaşırken zenginlerin bir kısmı daha da zenginleşecektir. Bunun sonucunda ithalatın artması beklenecektir. Çünkü zengin hane halkının mallara yönelik tercihlerinde farklılık gözlenmez iken, yoksul hane halkının tercihlerinde farklılık olabilmektedir. Bir başka deyişle daha da zenginleşen bireyler ulusal kaliteli malları kullanmaya devam edecektir. Ancak daha da yoksullaşan bireyler taleplerini daha ucuz olan ithal mallarına kaydıracak ve böylece gelir eşitsizliğindeki artış sonrasında ithalat hacminde bir artış beklenecektir. Diğer taraftan, düşük kaliteli malların üretildiği az gelişmiş bir ülkede ise gelir eşitsizliğindeki artış sonrasında ithalat talebinde bir azalma gözlenecektir (Adam vd., 2012, s. 677-78; Katsimi & Moutos, 2011, s. 493). Sonuç olarak gelir eşitsizliğinin ülkenin ithalat talebi üzerindeki etkisi, ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyine bağlı olacaktır. Kaliteli malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip gelişmiş bir ülkeden bahsedildiğinde artan gelir eşitsizliği ithalat talebini artıracaktır. Öte yandan, gelişmemiş bir ülkeden bahsedildiğinde ise, tam tersi bir durum söz konusu olacaktır (Adam vd., 2012, s.690).

Bu çalışmanın amacı da gelir eşitsizliğinin ithalat üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bu amaçla üst gelir grubu ülkelerden Almanya analiz edilmiştir. Almanya, Dünya ihracatında ABD ve Çin'den sonra üçüncü ülke konumundadır. 2018 yılında Almanya'nın ihracat hacmi 1 trilyon 317 milyar avro iken ithalat hacmi 1 trilyon 90 milyar avrodur. 2019 yılında ise, ihracat 1 trilyon 327,6 milyar avro'ya ulaşırken, ithalat 1 trilyon 104,1 milyar avro olarak gerçekleşmiştir. Böylece 2019 yılında Almanya'nın cari işlemler fazlası 266,2 milyar avroya yükselmiştir (İTKİB, 2019; TİM, 2021). İthalat talep fonksiyonunun tahmin edilmesi, ithalat ve dolayısıyla dış ticareti etkileyen faktörlerin ortaya konulmasını sağlayacaktır. Böylece olası dış ticaret açıklarının tahmin edilmesi ve gerekli önlemlerin etkin bir şekilde alınması konularında otoriteler için yol gösterici olabilecektir (Konstantakopoulou, 2020, s.3).

Çalışmada öncelikle literatür özetine yer verilecektir. Daha sonra kullanılan veri seti ve yöntemle değerlendirilerek analizlerden elde edilen bulgular ortaya konulacak ve son olarak sonuç kısmı açıklanacaktır.

## 2. LİTERATÜR ÖZETİ

Literatürde ithalat talep fonksiyonlarını sorgulayan çok sayıda çalışma mevcuttur. İthalat talep fonksiyonu farklı ülkeler için farklı yöntemlerle araştırılmıştır. Bu çalışmalarda genellikle ithalatın gelir ve fiyat esnekliklerine odaklanılmıştır. Örneğin Kinal & Lahiri (1993) ihracat ve ithalat talep fonksiyonunu 31 gelişmekte olan ülke için 1964-1987 zaman aralığında incelemiş ve kısa dönemde ithalatın gelir ve fiyat esnekliklerinin nispeten küçük olduğunu tespit etmiştir. Hossain vd.(2019) ise, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ithalat talebini etkileyen faktörler olarak reel döviz kuru ve GSYH'yı 1980- 2016 dönemi için analiz ederken Ahad vd. (2017) finansal gelişme ile ekonomik büyümenin ithalat talebine etkisini Pakistan için araştırmıştır. İthalat talep fonksiyonunu sorgulayan diğer çalışmalara Ghosh (2020), Mah (1994), Sinha (1997) ve Yoon & Kim (2019) örnek gösterilebilir.

Uluslararası ticaret ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiye odaklanan çalışmalar ise sınırlıdır. Bunlardan Kugler & Zweimueller (2005), gelir eşitsizliğinin ithalat talebi üzerindeki etkisini 58 ülke için araştırmıştır. Çalışmada çekim modeli tercih edilmiş ve ikili ticaret verisi kullanılarak 1970, 80, 90 ile 92 yılları analiz edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre gelir eşitsizliğindeki artış ithalatı azaltacaktır. Katsimi & Moutos (2011) ise gelir eşitsizliğinin ithalat üzerindeki etkisini Amerikan ekonomisi için araştırmıştır. Katsimi & Moutos (2011), 1948-2007 dönemine odaklanmış ve Johansen ile ARDL eşbütünleşme testi sonucunda gelir eşitsizliğinin ithalatı artırdığını tespit ederken hizmet ithalatı üzerindeki etkisinin anlamsız olduğunu belirlemiştir. Çekim modeline başvuran Martinez-Zarzoso & Vollmer (2011), çeşitli ülkeleri 1980-2003 dönemini kapsayacak şekilde incelemiştir. Ulaşılan sonuçlara göre, gelir eşitsizliğindeki artış dış ticareti pozitif etkilemektedir. Adam vd. (2012) ise 59 ülkeyi 1980-1997 zaman aralığı için analiz ettiği çalışmasında gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğinin ithalatı pozitif etkilerken az gelişmiş ülkelerde negatif etkilediğini tespit etmiştir. Gelir eşitsizliğinin ithalatı pozitif etkilediğini tespit eden bir başka çalışma Yang (2018) tarafından ortaya konulmuştur. Yang (2018) Çin örneğini bölgesel düzeyde 2013 yılı verilerini kullanarak analiz etmiştir. Benzer kanıtlara ulaşan Konstantakopoulou (2020) ise, 36 OECD ülkesini analiz etmiştir. Yazar çalınmasında FMOLS (fully modified ordinary least square), CCE-PMG (dynamic common correlated effects pooled mean group estimator) ve panel VAR yöntemlerini kullanmıştır. Riker & Vila-Goulding (2012) ise Brezilya'daki çeşitli nihai tüketim malı ithalatını bağımlı değişken olarak kullanmıştır. Yazar, 2001-2009 yılları arasında gelir eşitsizliğindeki azalmanın bazı ürünlerin ithalatını azalttığını gözlemlemiştir.

Literatürde bazı çalışmaların gelir eşitsizliğinin lüks mal ticaretine etkisine odaklandığı görülmektedir. Bu yaklaşımda, tercihlerin homotetik olmadığı ve malların lüks mal ve zorunlu mal olarak sınıflandırıldığı varsayılmaktadır. Ayrıca gelir esnekliğinin 1'den küçük olduğu yoksul ülkeler zorunlu malları ithal ederken, gelir esnekliğinin 1'den büyük olduğu gelişmiş ülkelerin ise lüks malların ithalatına yöneldiği benimsenmektedir. Bu varsayımlar altında gelir eşitsizliğinin artması sonucunda gelişmiş bir ülkenin lüks mal ithalatının artacağı savunulmaktadır. Aynı ülkede zorunlu mallar dikkate alındığında ise gelir eşitsizliğinin ithalat talebini azaltması beklenmektedir (Konstantakopoulou, 2020, s. 2). Veblen (1899) tarafından ifade edildiği üzere zorunlu malların aksine bireyler lüks malları sadece sahip oldukları kaliteleri için değil, aynı zamanda sosyal statülerini de yansıtmak için satın alırlar. Lüks malların talebi, tercihlerin ve gelirin ötesinde, diğer kişilerin satın alma kararına da bağlıdır. Bu sebeple bir malı satın alan kişi sayısı arttıkça bireylerin o mal için vereceği değer düşmektedir. Böylece bir ekonomideki zengin kesimin lüks mal talep etme eğilimi yüksek olacaktır. Ülkeler arası ticaret dikkate alındığında ise, gelir eşitsizliğinin daha fazla olduğu toplumlarda lüks mallara olan talebin daha yüksek olması beklenmektedir (Ray & Vatan, 2013, s.2).

Gelir eşitsizliğinin lüks mal ticaretine etkisini araştıran çalışmalardan Mitra & Trindade (2005)'nin çekim modeline yer verdikleri çalışması, 2 mal ve 2 ülke varsayımı yapmış ve gelir eşitsizliğini dış ticareti belirleyen faktörlerden birisi olarak modele dahil etmiştir. Analiz sonucunda yazarlar Veblen etkisini destekler şekilde gelir dağılımının daha adil olduğu durumda zorunlu mal ithalatı artarken lüks mal ithalatının azaldığını belirlemiştir. Dalgin vd. (2008) ise, 137 ülkeyi ele almış ve çekim modeli kullanarak 1955--1999 dönemine odaklanmıştır. Yazar çalışma sonucunda Mitra & Trindade (2005) ile benzer şekilde ülkedeki gelir eşitsizliği arttıkça lüks mal ithalat talebi artarken zorunlu mal ithalatının azalacağını tespit etmiştir. Benzer doğrultuda sonuçlara ulaşan ve Güney Kore'nin Avrupa Birliğinden yaptığı lüks mal ithalatına odaklanan Korgun (2016), 2000-2014 dönemini panel regresyon yöntemi ile analiz etmiştir. Yazar gelir dağılımı adaletsizliğindeki artışın Veblen etkisiyle uyumlu olarak Kore'nin lüks mal ithalatını artırdığını tespit etmiştir. Orta gelir düzeyindeki ülkeler için araştırma yapan Demir (2020) ise, Dumitrescu-Hurlin ve Konya nedensellik testlerini kullanmıştır. Çalışma sonucunda 13 ülkenin 9'unda gelir eşitsizliğinin lüks mal ithalatının Granger nedeni olduğu belirlenmiştir. Bir başka çalışmada ise Fajgelbaum vd. (2009), üretim ve ihracat açısından gelir eşitsizliğinin ticarete etkisini araştırmış ve eşitsizlik arttıkça üretilen ve ihraç edilen mal kalitesinin yükseldiğini belirlemiştir. Gelir eşitsizliğinin ihracata etkisine odaklanan ve Fajgelbaum vd. (2009) ile farklı sonuçlar elde eden Grande (2018) ise, çekim

modeli ile 41 ülke için 1995, 2000, 2005 ve 2008-2011 dönemlerini sorgulamıştır. Çalışma sonucunda gelir eşitsizliğinin lüks mal ihracatını azalttığını bulmuştur.

### 3. VERİ VE YÖNTEM

Çalışmada gelir eşitsizliği verisi olarak GINI katsayısı kullanılmış ve SWIID (Standardized World Income Inequality Database, Solt (2020)) veri tabanından temin edilmiştir. İthalatı temsil etmek üzere mal ve hizmet ithalatının 2010 yılı reel değerleri kullanılmıştır. Modelde ayrıca ithalat talebini belirleyen faktörlerden ekonomik büyümeyi yansıtmak amacıyla reel GSYH'ya yer verilmiştir. Reel GSYH değeri, 2010 reel değerleri ile modele dahil edilmiştir. Modelde reel döviz kuru değişkeni de ithalatın belirleyicisi olarak yer almaktadır. İthalat, GSYH ve döviz kuruna ilişkin veriler Dünya Bankası veri tabanından (WDI, 2020) temin edilmiştir. Almanya örneğinin analiz edildiği modelde 1979-2018 zaman aralığı kullanılmıştır. Değişkenlere ilişkin veriler, veri bulunabilirliği çerçevesinde tercih edilmiştir. Çalışmada değişkenlerin logaritmik değerleri kullanılmıştır.

Adam vd. (2012), Katsimi & Moutos, T.(2011) ile Konstantakopoulou (2020)'nun çalışmaları doğrultusunda ithalat talep fonksiyonu gelir eşitsizliğinin bir fonksiyonu olacak şekilde aşağıdaki gibi belirlenmiştir;

$$IMP_t = GINI_t + GDP_t + EXC_t + C \quad (1)$$

Burada IMP; ithalatı gösterirken GINI; gelir eşitsizliğini temsil etmektedir. GDP, reel GSYH'yı, EXC ise reel döviz kurunu ifade etmektedir.

Bir ülkenin gelir düzeyindeki artışların toplam talebi dolayısıyla ithalat talebini artırması beklenecektir. Bir başka deyişle ithalatın gelir esnekliğinin pozitif olması teoride kabul görmektedir. Ulusal paranın değer kazanması ise, ithal malları nispeten daha ucuz hale getireceğinden ithalatta artışa yol açacaktır.

Gelir eşitsizliğinin ithalat üzerindeki etkisini sınamak için çalışmada değişkenler arasındaki uzun dönem eşbütünleşme ilişkisi araştırılmıştır. Bu amaçla Bayer & Hanck (2012) eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Bayer & Hanck (2012), eşbütünleşme testlerinin farklı sonuçlar vermesini dikkate alarak Engle & Granger(1987), Johansen (1991), Boswijk (1994) ve Banerjee vd. (1998) eşbütünleşme testlerini birlikte değerlendiren ve Fisher (1932) formülleriyle söz konusu testlerin olasılık değerlerini birleştirerek daha güçlü bir test geliştirmiştir. Bayer & Hanck (2012), eşbütünleşme testi formülleri aşağıdaki gibidir (Shahbaz vd., 2018, s.226):

$$EG - JOH = -2[\ln(P_{EG}) + (P_{JOH})] \quad (2)$$

$$EG - JOH - BO - BDM = -2[\ln(P_{EG}) + (P_{JOH}) + (P_{BO}) + (P_{BDM})] \quad (3)$$

Denklemden yer alan  $PEG$  ; Engle & Granger (1987) ile  $PJOH$  ; Johansen (1988) eşbütünleşme testlerinin olasılık değerlerini temsil ederken,  $PBO$  ve  $PBDM$  ise sırasıyla Boswijk (1994) ile Banerjee vd. (1998) eşbütünleşme testlerinin olasılık değerlerini ifade etmektedir.

Değişkenlerin uzun dönem katsayı tahminleri için, FMOLS (Full Modified OLS) ve DOLS (Dynamic OLS) yöntemi kullanılmıştır. Phillips & Hansen (1990) tarafından geliştirilen FMOLS yaklaşımında, kernel tahmincisi kullanılarak otokorelasyon ve endojenite sorunları giderilmekte ve asimtotik olarak etkin sonuçlar elde edilmektedir (Bashier & Siam,2014, s.89). DOLS yaklaşımı ise Stock & Watson (1993) tarafından geliştirilmiş olup tahminler Monte Carlo simülasyonu ile gerçekleştirilmektedir. DOLS yöntemi modele eklediği dinamik unsurlarla sistematik olmayan sapmaları düzeltmektedir (Umar vd., 2021, s.9). İlaveten FMOLS ve DOLS yaklaşımlarının küçük örneklerde etkinliği yüksektir(Bashier & Siam,2014, s.89).

#### 4. AMPİRİK SONUÇLAR

Gelir eşitsizliği ve ithalat arasındaki eşbütünleşme ilişkinin sınanması için öncelikle değişkenlerin durağanlığının sorgulanması gerekmektedir. Değişkenlerin bütünleşme dereceleri geleneksel birim kök testlerinden ADF (Augmented Dickey-Fuller) ve PP (Phillips-Perron) birim kök testleri ile belirlenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 1’de özetlenmiştir. Burada görüldüğü üzere modelde kullanılan değişkenlerin hepsi birinci dereceden durağandır. Sonuçlar sabitli model ile sabit ve trendli modeller için birbirini destekler niteliktedir.

**Tablo 1.** Birim Kök Testi Sonuçları

	ADF		PP	
	Sabitli	Sabitli ve trendli	Sabitli	Sabitli ve trendli
GINI	-0.353698 (0.9070)	-2.720333 (0.2346)	0.124374 (0.9636)	-2.688223 (0.2467)
IMP	0.065789 (0.9589)	-2.729513 (0.2311)	0.184149 (0.9681)	-2.840883 (0.1922)
GDP	-0.957633 (0.7587)	-1.465155 (0.8246)	-0.957633 (0.7587)	-1.465155 (0.8246)

EXC	-2.292211 (0.1794)	-2.528009 (0.3138)	-2.404000 (0.1472)	-2.730593 (0.2307)
<i>Birinci fark</i>				
d (GINI)	-3.617445* (0.0100)	-3.628379** (0.0462)	-3.552462* (0.0117)	-3.569364** (0.0462)
d (IMP)	-5.276360* (0.0001)	-5.162185* (0.0009)	-5.321837* (0.0001)	-5.197023* (0.0008)
d(GDP)	-5.137613* (0.0001)	-5.136940* (0.0009)	-5.137613* (0.0001)	-5.136940* (0.0009)
d (EXC)	-5.353729* (0.0001)	-5.276896* (0.0006)	-5.315449* 0.0001	-5.226333* (0.0007)

Not. \* ve \*\* sırasıyla % 1 ve % 10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Değişkenlerin birinci dereceden bütünleşik olduğunun tespit edilmesi sonrasında Bayer-Hanck eşbütüneşme testine başvurulmuştur. Test sonucunda ulaşılan sonuçlar Tablo 2’de sunulmuştur. Tablo 2’deki bulgulara göre, Bayer & Hanck (2012) tarafından elde edilen her iki Fisher tipi test istatistiği de % 10 anlamlılık düzeyi için kritik değerlerden büyük olduğundan modeldeki değişkenler arasında eşbütüneşmenin olmadığını ifade eden temel hipotez reddedilmektedir. Böylece değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin mevcut olduğu ortaya konulmuştur.

**Tablo 2.** Bayer- Hanck (2012) Eşbütüneşme Testi Sonuçları

Testler	Fisher Tipi Test istatistikleri	Kritik değerler
EG-J	56.389089	8.363
EG-J-Ba-Bo	59.538661	16.097

İthalat talep fonksiyonunun uzun dönem katsayı tahmini için ise, FMOLS ve DOLS yöntemlerine başvurulmuştur. Elde edilen bulgular Tablo 3’te yer almaktadır. Tablo 3’deki sonuçlar incelendiğinde gelir eşitsizliğinin ithalat talebini pozitif etkilediği görülmektedir. Gelir eşitsizliğindeki % 1’lik artış ithalat talebini yaklaşık % 2 artırmaktadır. Bu sonuçlar Katsimi & Moutos (2011), Adam vd. (2012), ve Konstantakopoulou (2020)’nin çalışmalarıyla uyumlu olup gelir eşitsizliğindeki artışın ithalat talebini artıracak tezini destekler niteliktedir.

**Tablo 3.** FMOLS ve DOLS Tahmin Sonuçları

	FMOLS			
	Katsayı	St.hata	t.istatistiği	Olasılık
GINI	2.308343	0.341711	6.755242	0.0000
GDP	2.142037	0.092549	23.14491	0.0000
EXC	-0.529262	0.187106	-2.828671	0.0077
C	-17.06643	0.926004	-18.43018	0.0000
	DOLS			
GINI	2.207734	0.450536	4.900242	0.0001
GDP	2.168250	0.116437	18.62167	0.0000
EXC	-0.583272	0.255912	-2.279191	0.0318
C	-17.13836	1.124828	-15.23643	0.0000

Modelde yer alan değişkenlerden reel gelirdeki artışın da teoride beklenildiği gibi ithalat talebini pozitif etkilediği görülmektedir. Reel döviz kurunun ise ithalat talebini azalttığı belirlenmiş ve böylece ulusal paradaki değer kaybı sonrasında ithal mallara yönelik talebin azalacağı yönündeki teoriyle örtüşen sonuçlar olduğu gözlenmektedir. Kısaca uygulanan ampirik analiz sonrasında modelde açıklayıcı değişken olarak yer verilen gelir eşitsizliği, ekonomik büyüme ve döviz kurunun ithalat talebini açıklamada istatistiksel olarak anlamlı oldukları sonucuna varılmaktadır.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

İthalat talebini belirleyen faktörlerin ortaya konulması dış ticaret açığının kontrol altına alınması için uygulanacak politikalar açısından yol gösterici olacaktır. Bu kapsamda gelir eşitsizliğindeki artışın, gelişmiş ülkelerde ithalatı pozitif etkilerken az gelişmiş ülkelerde söz konusu etkinin negatif olacağı savunulmaktadır. Bu çalışmada gelir eşitsizliğinin ithalat talebi üzerindeki olası etkisi gelişmiş ülkelere Almanya örneği için sınınmıştır. Çalışmada Bayer-Hanck eşbütünleşme testi ile FMOLS ve DOLS teknikleri kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, teoride beklenildiği gibi zengin ve yoksul arasındaki farkın açılması ithalat talebini artırmaktadır. Ayrıca Almanya'daki ithalat talebinin belirleyenleri arasında reel gelir düzeyi ve döviz kurunun istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Ülkedeki gelir düzeyi arttıkça ithalat da artmaktadır. Döviz kurundaki artış ise ulusal paranın değer kaybetmesine yol açacağından ithal malların fiyatını nispeten yükseltecek ve dolayısıyla ithalatın azalmasını

sağlayacaktır. Böylece ithalatın gelir ve fiyat esnekliklerinin teoride beklenildiği gibi sırasıyla pozitif ve negatif olduğu gözlenmiştir.

Sonuç olarak gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğinin ithalat talebini belirleyen bir başka faktör olduğu ortaya çıkmaktadır. Bir başka deyişle gelir eşitsizliğinin ithalatın ve dolayısıyla dış ticaret dengesinin bir belirleyeni olduğu görülmektedir. Bu nedenle dış ticaret dengesindeki dengesizlikler gelir eşitsizliğinden de kaynaklanabilmektedir. Bu durumda otoritelerin daha adil bir gelir dağılımı sağlayarak dış ticaret açığını hafifletecek sonuçlara ulaşması mümkün olacaktır. Bir başka deyişle gelir eşitsizliğini azaltmak amacıyla uygulanacak politikalar sonrasında adil gelir dağılımı ve dış ticaret dengesini sağlamak açısından kazan kazan stratejisi gerçekleşmiş olacaktır. Diğer taraftan, gelir eşitsizliğindeki artışın devam etmesi durumunda, cari açığın sürdürülebilir olması için reel kurun değer kaybetmesi gerekeceği söylenebilir.

### KAYNAKÇA

- Adam, A., Katsimi, M., & Moutos, T. (2012). Inequality and the import demand function. *Oxford Economic Papers*, 64(4), 675-701.
- Ahad, M., Afza, T., & Shahbaz, M. (2017). Financial development and estimation of import demand function in Pakistan: Evidence from combined cointegration and causality tests. *Global Business Review*, 18(1), 118-131.
- Banerjee, A., Dolado, J., & Mestre, R. (1998). Error-correction mechanism tests for cointegration in a single-equation framework. *Journal of Time Series Analysis*, 19(3), 267-83.
- Bashier, A. & Siam, A.J. (2014). Immigration and economic growth in Jordan: FMOLS approach. *International Journal of Humanities Social Sciences and Education (IJHSSE)*, 1(9), 85-92.
- Bayer, C., & Hanck, C. (2013). Combining non-cointegration tests. *Journal of Time Series Analysis*, 34, 83-95.
- Boswijk, P.H. (1994). Testing for an unstable root in conditional and unconditional error correction models. *Journal of Econometrics*, 63, 37-60.
- Dalgin, M., Mitra, D., & Trindade, V. (2008). Inequality, non-homothetic preferences, and trade: A gravity approach. *Southern Economic Journal*, 74(3), 747-774.
- Demir, M.A. (2020). Gelir dağılımı eşitsizliği ve lüks mal ithalatı arasında panel nedensellik analizi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 12(23), 419-430.
- Engle, R.F., & Granger C.W.J. (1987). Co-integration and error correction: Representation, estimation, and testing. *Econometrica*, 55, 251-276.
- Fajgelbaum, P. D., Grossman, G. M., & Helpman, E. (2009). Income distribution, product quality, and international trade. *Technical report*, National Bureau of Economic Research.



- Fisher, R.A. (1932). *Statistical Methods for research workers*. Londra: Oliver & Boyd.
- Ghosh, S.(2020). Reconsidering the import demand function of China: Evidence from asymmetric cointegration. *International Journal of Economics and Business Research*, 19(3), 245-65.
- Grande, A. (2018). *Gini in the Bottle: Does income inequality (Gini) affect trade flows (bottle)?*. Master Dissertation, Umea Universiat, Umea, Sweden.
- Hunter, L. C. (1991). The contribution of nonhomothetic preferences to trade. *Journal of International Economics* 30, 345–358.
- Hossain, S., Sen, K.K., Abedin, T., & Chowdhur, M.S.R.(2019). Revisiting the import demand function: A comparative analysis. *Dynamic Econometric Models*, 19, 5–27.
- İTKİB (2019). Almanya Ülke Raporu, İtkib Hazırladığı ve Konfeksiyon ARGE Şubesi
- Katsimi, M., & Moutos, T.(2011). Inequality and the US import demand function. *Journal of International Money and Finance*, 30, 492–506.
- Kinal, T., & Lahiri, K. (1993). On the estimation of simultaneous equations error-components models with an application to a model of developing country foreign trade. *Journal of Applied Econometrics*, 8(1), 81-92.
- Konstantakopoulou, I. (2020). Further evidence on import demand function and income inequality. *MDPI Economics*, 8(91), 1-12.
- Korgun, I. A. (2016). Income inequality and demand for EU luxury goods in Republic of Korea. An attempt of empirical analysis. <http://archives.marketing-trends-congress.com/2016/pages/PDF/KORGUN.pdf>
- Kugler, M., & Zweimueller, I. (2005). *National income distributions and international trade flows*, mimeo.
- Mah, J.S. (1994). Japanese import demand behavior: The cointegration approach. *Journal of Policy Modeling*, 16 (3), 291-298.
- Martinez-Zarzoso, I., & Vollmer, S. (2010). *Bilateral trade flows and income distribution similarity*. Working Papers on International Economics and Finance.
- Mitra, D., & Trindade, V. (2005). Inequality and trade. *Canadian Journal of Economics*, 38(4),1253-1271.
- Phillips, P.C. & Hansen, B.E. (1990). Statistical inference in instrumental variables regression with I (1) processes. *The Review of Economic Studies*, 57(1), 99-125.
- Ray, A., & Vatan, A. (2013). *Demand for luxury goods in a world of income disparities*. Paris School of Economics, Working Paper, No:36.
- Riker, D., & Vila-Goulding, J. (2012). *Income Distribution and the demand for imports in Brazil*. US international trade comission, Office of Economics Working Paper No:2012-07A.

- Shahbaz, M., Naeem, M., Ahad, M. & Tahir, I. (2018). Is natural resource abundance a stimulus for financial development in the USA?. *Resources Policy*, 55, 223-232.
- Sinha, D. (1997). Behaviour of import demand in India: a cointegration approach. *Indian Journal of Applied Economics*, 6(3), 97-109.
- Solt, F.. (2020). Measuring income inequality across countries and over time: The standardized world income inequality database. *Social Science Quarterly* 101(3),1183-1199. SWIID Version 9.0.
- Stock, J.H. & Watson, M.W. (1993). A simple estimator of cointegrating vectors in higher order integrated systems. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 61(4), 783-820.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi) (2021) İhracat 2021 Raporu, Yeni Vizyon Yeni Yol Haritası
- Umar, M., Ji, X., Kirikkaleli, D. & Alola, A.A. (2021). The imperativeness of environmental quality in the United States transportation sector amidst biomass-fossil energy consumption and growth. *Journal of Cleaner Production*, 285 (124863),1-15.
- WDI (2020). *World development indicators*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- Yang, L. (2018). *China's income distribution and trade*. Doctoral Dissertation, Università Degli Studi di Macerata, Macerata, Italy.
- Yoon, I-H., & Kim, Y. M.(2019). Estimating import demand function for the United States. *Asia-Pacific Journal of Business*, 10(2), 13-26.



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 441-466*

*Araştırma Makalesi / Research Article*

*Received / Alınma: 18.08.2021*

*Accepted / Kabul: 17.09.2021*

## İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİYLE OLAN İŞ BİRLİĞİ DÜZEYLERİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ: TRB2 BÖLGESİNDEKİ İMALAT VE HİZMET İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA\*

Özgün CÜMANDÜR<sup>1</sup>

Ümit DOĞRUL<sup>2</sup>

### Öz

Günümüzde işletmelerin sürdürülebilirliği için müşterileri ile uzun dönemli ilişki kurması önemlidir. İlişkisel pazarlama faaliyetleri uzun dönemli ilişkinin yaratılmasında kilit rol oynamaktadır. İş birliği, ilişkisel pazarlamanın başarısı için önemli bir unsurdur. Bu sebeple işletmelerin tedarikçileri ile kurdukları iş birliğinin düzeyini sürekli olarak gözden geçirmesi gerekmektedir. Bu çalışmanın amacı, güven ve bağlılığın iş birliği düzeyine; iş birliğinin ise iş birliği sonrası performansa olan etkisini belirlemektir. Ayrıca çalışmada, güven ve bağlılığı etkileyen faktörleri de ortaya koymak amaçlanmıştır. Bu kapsamda, oluşturulan anketler TRB2 bölgesinde 181 firmaya uygulanmış ve araştırma kapsamında belirlenen hipotezler kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi (PLS-SEM) ile test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre güven ve ilişki bağlılığının iş birliği düzeyinin iki önemli belirleyicisi olduğu belirlenmiştir. İş birliği düzeyinin ise iş birliği performansını olumlu etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada ilişkiyi sonlandırma maliyeti ve edinim sonrası fayda değişkenlerinin ilişki bağlılığı üzerinde olumlu bir etkisi ortaya konmuştur. İlişki politika ve uygulamaları ve sağlıklı iletişim ve bilgi değişiminin güveni olumlu yönde; fırsatçı davranışların ise güveni olumsuz yönde etkisi olduğu belirlenmiştir. Ürün fiyatları düzeyi ile ilişki bağlılığı arasında ilişki bulunamamıştır.

**Anahtar Kelimeler:** İlişkisel Pazarlama, İş birliği, Güven, İlişkisel Bağlılık, PLS-SEM.

**Jel Kodları:** L81, M31, M39.

\* Bu çalışma, Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında kabul edilen "İşletmelerin Tedarikçileriyle Olan İş Birliği Düzeylerini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: TRB2 Bölgesindeki İmalat ve Hizmet İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

<sup>1</sup> Uzman, Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı, e-posta: ozguncumandur@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0484-1627.  
<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Mersin Üniversitesi, İşletme Bölümü, e-posta: udogrul@mersin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4795-3170.

### Atıf/Citation

Cümandür, Ö., & Doğrul, Ü. (2021). İşletmelerin tedarikçileriyle olan iş birliği düzeylerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi: TRB2 bölgesindeki imalat ve hizmet işletmeleri üzerine bir uygulama. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 441-466.

## DETERMINING THE FACTORS AFFECTING COOPERATION LEVELS OF BUSINESSES WITH THEIR SUPPLIERS: AN APPLICATION ON MANUFACTURING AND SERVICE BUSINESSES IN TRB2 REGION

### *Abstract*

Today, it is important for businesses to establish long-term relationships with their customers for their sustainability. Relationship marketing activities play a key role in creating a long-term relationship. Cooperation is an essential element for the success of relationship marketing. For this reason, businesses need to constantly review the level of cooperation they have established with their suppliers. The aim of this study is to determine the effect of trust and commitment on the level of cooperation and the effect of cooperation on post-collaboration performance. In addition, the study aimed to reveal the factors affecting trust and commitment. In this context, the created questionnaires were applied to 181 companies in the TRB2 region and the hypotheses determined within the scope of the research were tested with partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM). According to the results of the analysis, it was determined that trust and relationship commitment are two important determinants of the level of cooperation. It has been determined that the level of cooperation has a positive effect on the cooperation performance. In addition, a positive effect of termination cost and post-acquisition benefit variables on relationship commitment was revealed in the study. Relationship policies and practices and trust in healthy communication and information exchange positively; It was determined that opportunistic behaviors had a negative effect on trust. No relationship was found between the level of product prices and relationship commitment.

**Keywords:** Relationship Marketing, Cooperation, Trust, Relationship Commitment, PLS-SEM.

**Jel Codes:** L81, M31, M39

### 1. GİRİŞ

Pazarlamanın odak noktası olan değişim ilişkilerinin de tıpkı pazarlama gibi dört çağ (üretim-satış-pazarlama-iş ortağı) boyunca evrildiğini söyleyebiliriz. Her bir evrede pazarlama yönetiminin rolü farklılaşmıştır. İş ortağı evresine kadar olan sürede pazarlamanın ana odak noktası işlemsel değişimlerken, iş ortağı evresinde ilişkisel değişimlere doğru bir paradigma kayması gerçekleşmiştir. Bu paradigma kayması, müşterileriyle uzun dönemli ilişkiler inşa etmek isteyen firmalar için ilişkisel pazarlamanın hâkim strateji olarak ortaya çıkmasına neden olmuştur. Hızlı teknolojik ilerlemeler, işletmeler tarafından benimsenen toplam kalite yönetimi programları, hizmet ekonomisinin gelişmesi, bireylerin ve ekiplerin güçlenmesine yol açan örgütsel gelişme süreçleri, müşteriyi elde tutmanın önemini artıran şiddetli rekabet ortamı gibi faktörler iş ortaklığı evresinin beraberinde getirdiği ilişkisel pazarlama kavramının önemini artırmıştır. Söz konusu faktörler üreticiler ve tüketiciler arasında doğrudan etkileşimleri gerekli kılmış ve ilişki pazarlamasının gelişimine zemin hazırlamıştır (Sheth ve Parvatiyar, 2000).

İlişkisel değişimleri temel alan bir bakış açısıyla ortaya çıkan ilişkisel pazarlama anlayışı, bir değişim ilişkisini oluşturmak, tanımlamak, sürdürmek, geliştirmek ya da inşa etmek ve gerektiğinde sonlandırmak üzerine kurulmuştur (Morgan ve Hunt, 1994). İlişki pazarlaması

perspektifi, rekabetçi firmaların, her bir iş ortağı tarafından aktif bir şekilde sürdürülen ve beslenen ilişkilerle etkileşime girmesi gerekliliğine olan inancı desteklemektedir. Yoğun bir ilişki değişim, firmalar arasında birçok alışverişi kapsayan uzun dönemli etkileşimlerle nitelendirilmektedir. İlişkisel değişimler, birbirini tekrar eden alışverişler ve dikey entegrasyon arasındaki süreklilik boyunca bulunabilmektedir. Dolayısıyla, ilişki değişimleri, uzun dönemli ilişkileri, alıcı – satıcı ilişkilerini, stratejik birlikleri ve iş ağlarını kapsamaktadır (Fontenot, 2001).

Firmalar için yeni müşteri elde etmenin artan maliyetleri, tedarikçilerin mevcut müşterileriyle işbirlikçi ilişkiler yaratma ve var olan ilişkileri geliştirme ihtiyaçlarını artırmıştır. Tedarikçi firmalar, müşteri güvenini ve bağlılığını geliştirip sürdürmek için kayda değer yatırımlar yapmak zorundadır. Tedarikçiler için bu çabaların getirisi, yüksek seviyede alıcı güveninin ve bağlılığının sağlanmasıyla elde edilen uzun dönemli karlılıkla sonuçlandığında ortaya çıkmaktadır. Ancak müşteri güvenini ve bağlılığını inşa etme süreci pahalı, vakit alan ve karmaşık bir niteliktedir. Buna rağmen güçlü alıcı – satıcı bağı inşa etmek ve gelişmiş sadakat çıktısını hedeflemek, firmalar için kritik önemde olabilmektedir (Doney ve Cannon, 1997). Alıcı ile tedarikçi arasındaki ilişkilerin nasıl geliştiğini, ilişki pazarlamasının arzu edilen sonucu olan iş birliğinin nasıl elde edileceğini ve uzun dönemli nasıl sürdürüleceğini anlamak hem pazarlama araştırmacıları hem de pazarlama profesyonelleri için gittikçe önem kazanmaktadır. Bununla birlikte ülkemizde işletmeden işletmeye pazarlama (B2B) bağlamında iş birliğini etkileyen faktörlerin incelendiği bir araştırmaya ise rastlanmamıştır. Bu doğrultuda konunun araştırılmasının gerekliliği söz konusudur.

İşletmenin tedarikçileriyle olan ilişkilerindeki iş birliklerinin ana belirleyici faktörlerini ortaya çıkarmak çalışmanın temel problemini oluşturmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın amacı, alıcı – satıcı ilişkileriyle geliştirilen güven ve bağlılığın iş birliği düzeyine; iş birliğinin ise iş birliği sonrası performansına olan etkisini belirlemektir. Ayrıca çalışmada, güven ve bağlılığı etkileyen faktörleri de ortaya koymak amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, öncelikle araştırma literatürü incelenmiş ve araştırmanın hipotezleri geliştirilmiştir. Daha sonra araştırma hipotezleri test edilmiş ve bulgular paylaşılmıştır. Son olarak bulgulardan elde edilen sonuçlar tartışılmış, araştırmanın sınırlılıklarına değinilmiş ve gelecek araştırmalar için öneriler sunulmuştur.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE ARAŞTIRMA HİPOTEZLERİNİN GELİŞTİRİLMESİ

Bugünün işletme dünyasının bir parçası olan firmalar hem yerel hem de uluslararası pazarlarda oldukça saldırgan bir rekabetin içerisinde var olmaya çalışmaktadırlar. Bu belirsiz rekabet ortamı, pazarlama anlamında işletmelerin kendilerini yeniden yapılandırmasını da gerekli kılmıştır. İlişki pazarlaması böyle bir gereksinim sonucu ortaya çıkmış bir kavramdır. Berry (1995)'e göre ilişki pazarlaması, müşteri ilişkilerini cazibeli hale getirmek, sürdürmek ve geliştirmektir. İlişki pazarlamasının endüstriyel pazarlardaki odak noktasının, bir işletmenin rekabetçi gücü ile müşterileri ve tedarikçileri arasındaki ilişkiler olduğunu ileri süren Hakansson (1982), işletmeler arası karşılıklı bağımlılığın, uzun soluklu ilişkiler kurmak açısından oldukça yaygın olduğunu vurgulamıştır.

Firmalar, müşterileriyle ilişki portföylerine sahiptirler. Bu ilişkilerin bazıları, üretim ve satış evreleriyle ilişkili işlemsel değişimler temelliyen, bazıları ise iş ortağı evresiyle ilişkili, ilişkiyel değişimler temellidir. İşlemsel değişimler, hacimsel olarak firmaların portföyünün büyük bölümünü oluşturmasına rağmen, ilişkiyel değişimler işletmelere stratejik avantajlar geliştirme ve karlılık adına çok büyük fırsatlar sağlamaktadır (Weitz, 1999). B2B pazarlarda uzun dönemli ilişkiyel değişimler işbirlikleriyle mümkündür. İş birliği, işletmelerin bireysel ve karşılıklı hedeflere doğru ortak bir yönelim geliştirmek adına kayda değer yatırımlar yaptığı, katma değer yaratan ortaklıklar olarak tanımlanmaktadır. Başarılı iş birliklerinde, stratejik hedeflere ulaşmak için iki ya da daha fazla işletme birbirlerinin güçlü yönlerini kendileri adına avantaja çevirebilmektedir (Fontenot, 2001). Ancak, stratejik iş birlikleri bazen istenilen sonuçları beraberinde getirmeyebilir. Bu durumun bir sonucu olarak, kurulan iş birliklerinin başarısını etkileyen faktörlerin neler olduğunun belirlenmesi kritik önem taşımaktadır (Mohr ve Spekman, 1994). Bu çalışmada, B2B pazarlarda iş birliğini etkileyen faktörleri incelemek amacıyla Morgan ve Hunt'ın (1994), bağlılık – güven modelinin Lancaster ve Lages (2006) tarafından uyarlanmış versiyonu kullanılmıştır. Ayrıca, Lancaster ve Lages (2006) tarafından geliştirilen modele, iş birliği sonrası performans çıktısı eklenerek modelin son hali oluşturulmuştur (Şekil 1). Bu modelin Türkiye'de işletme – tedarikçi ilişkilerinde ne kadar geçerli olduğu tartışılmıştır.

### 2.1. İlişki Bağlılığını Etkileyen Faktörler

Bağlılık, bir partnerin ilişkiye olan bağlılığını ifade eder (Barry ve Doney, 2011). Ortaklık sürekliliği beklendiğinde, ortakların ortak planlama, hedef belirleme ve hassas bilgi alışverişi yapma olasılığı daha yüksektir. Çeşitli çalışmalar, bağlılığın iş birliklerinde ekonomik ve

ekonomik olmayan sonuçları büyük ölçüde etkilediğini göstermiştir (Morgan ve Hunt, 1994; Palmatier vd, 2006; Ha vd., 2004). Lancestre ve Lages, (2006) geliştirdiği modele göre ilişki sonlandırma maliyeti, ürün fiyatı ve edinim sonrası fayda ilişki bağlılığını etkilemektedir.

İlişki sona erdirme maliyetleri, ilişkilerin sona ermesinden veya başka ilişkilere geçilmesinden kaynaklanabilecek yatırım kayıplarıdır. Yani, fesih masrafları, değiştirme maliyetleri veya benzer alternatiflerin bulunmaması gibi ilişkinin sona ermesinden kaynaklanabilecek potansiyel kayıplardır (Cui vd., 2020). Çoğu zaman belirsizlik ortamında faaliyet göstermelerine rağmen müşterilerini elde tutmayı hedefleyen işletmeler için mevcut tedarikçilerini terk etmenin ve başka tedarikçiler bulmanın ve hatta onlarla ilişki kurmanın maliyetleri beklenenden yüksek olabilir (Vasel ve Zabkar, 2010). Bu maliyetlerin analizini detaylı yapmayan ve bu gerçeğin farkında olmayan iş ortakları ilişkiyi sonlandırmaktadırlar. Ancak ilişkiyi sonlandırdıktan sonra öngörülemeyen maliyetlerde söz konusu olabilmektedir. Söz konusu maliyetlere katlanmamak adına işletmeler değişim ilişkisini devam ettirme eğiliminde olabilmektedirler. Bu durum ise ilişki bağlılığı kuvvetlendirmektedir. Literatürde de ilişkiyi sona erdirme maliyetlerinin ilişki bağlılığını olumlu yönde etkilediğini ortaya koyan birçok çalışma mevcuttur (Morgan ve Hunt, 1994; Friman vd., 2002; Jineldin ve Jonsson, 2000; Tareque Aziz ve Azila Mohd Noor, (2013); Matzler vd., 2015). Bu doğrultuda aşağıda yer verilen H1 hipotezi geliştirilmiştir.

H1: İşletmenin tedarikçisiyle ilişkisini sonlandırma maliyeti ilişki bağlılığını olumlu yönde etkiler.

Fiyat, müşterilerin bir satın alma kararı verirken kullanabilecekleri ve satın alma kararlarını değerlendirebilecekleri önemli bir dışsal ipucudur (Ryu ve Han, 2010; Lin vd., 2013). Fiyat, işletme açısından tanımlandığında bir ürün veya hizmet için alınan para miktarını ifade ederken (Khandelwal ve Bajpai, 2012); müşterinin bakış açısından, o ürünü veya hizmeti elde etmek için vazgeçilen veya feda edilen şeydir (Zeithaml, 1988). Algılanan fiyat ise, müşterilerin bir ürün için bir fiyatın rakiplerin referans fiyatlarına kıyasla makul olup olmadığına ilişkin öznel yargıları olarak tanımlanabilir (Lin, 2013). Ürün fiyatlarını düşürerek müşteri gözündeki değerini iyileştiren bir tedarikçinin, böyle bir fayda sağlamayan alternatif tedarikçilere nazaran müşteri payını artırması beklenmektedir. Alıcı açısından, iş birliğinin somut bir sonucu olarak görülen değer artış (ya da düşük fiyat), alıcının ilişkide kalmaya daha istekli olmasını sağlayacaktır. İlişki bağlılığını sürdürülebilir kılacak fiyatlandırma stratejileri oluşturmak için fiyat adaletinin önemini son derece önemlidir. Çünkü tüketici, fiyat seviyesinin ekonomik kabul edilebilirliğini kendi çıkarlarına göre değerlendirir ve aynı zamanda, ilgili fiyatın sosyal

kabul edilebilirliği hakkında değerlendirme yapar. Bu değerlendirme sonucunda fiyat adil olarak kabul ediliyorsa ilişki bağlılığı artar (Namkung vd., 2010). Literatürde fiyat adaleti algısının ilişki bağlılığı üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu görülmektedir (Namkung vd., 2019; Matute-Vallejo vd., 2011). Bu doğrultuda H2 hipotezi geliştirilmiştir.

H2: İşletmenin, tedarikçinin sunduğu ürünlere yönelik fiyat düzeyi algısı ilişki bağlılığını olumsuz yönde etkiler.

Edinim sonrası fayda müşterilere sağlanan her türlü menfaat ve işletmelerin müşterilerle ilişkileri geliştirmek ve onları belirli bir süre tutmak için sağladığı faydalar anlamına gelir (Kumar ve Reinartz, 2016). Daha üstün faydalar sağlayan bir tedarikçinin, alternatif bir tedarikçiye nazaran daha cazibeli olması beklenmektedir. Edinim sonrası faydalarının çokluğu ya da üstünlüğünün alıcı işletmeyi, ilişkide kalma yönünde daha istekli olmaya yöneltmesi beklenmektedir. Çok sayıda çalışmada (ör. Palmatier vd, 2009; Bove vd., 2009), hizmet işletmelerine sağlanan ilişki faydalarının doğrudan işletmenin kârıyla ilişkili olduğu ve rekabet avantajı sağlamanın önemli bir yolu olduğu iddia edilmiştir. Marios ve Cina (2013), işletme ve müşteri uzun vadeli bir ilişki içinde kaldığında ortaya çıkan karşılıklı ilişki faydalarının, müşteri ve işletmenin birbirleriyle ilişkilerini sürdürme motivasyonunu artırdığını belirtmiştir. Lee (2018), işletme ile müşteri arasında karlı ilişki faydası kurulursa ilişki bağlılığının artacağını ileri sürmüştür. Chen ve Hu (2010) ise, ilişki faydalarının algılanan değer aracılığıyla müşteri sadakati üzerinde doğrudan ve dolaylı etkisi olduğu belirtmiştir. Conze (2010), müşterilerle güçlü ilişki bağlılığı geliştirebilmek için, bir işletmenin müşterileri için yeni ilişkiel faydalar yaratmada başarılı olması gerektiğini ortaya koymuştur. Bu doğrultuda aşağıda yer verilen H3 geliştirilmiştir.

H3: İşletmenin tedarikçi ile ilişkisinden kaynaklanan edinim sonrası fayda, ilişki bağlılığını olumlu yönde etkiler.

## 2.2. Güveni Etkileyen Faktörler

Güven, ilişki pazarlamasında iş birliklerinin oluşturulmasında kilit bir rol oynamaktadır. Fontenot ve Wilson (1997), güveni, karşı tarafın dürüstlüğüne, cömertliğine ve yeterliliğine olan inancın bir ölçüsü olarak tanımlamıştır. Lancestre ve Lages (2006) geliştirdiği modele göre güveni etkileyen üç faktör vardır. Bunlar: İlişki politikaları ve uygulamaları, fırsatçı davranışlar ve iletişim ve bilgi değişimidir. İşletmeler, ilişki politikaları ve uygulamaları oluşturarak, bir bütün olarak ilişkiye faydalı olacak şekilde davranmaya motive olurlar ve değişimin tarafları gelecekteki değişimler için temel kuralları belirler (Dwyer vd., 1987). İlişki politikaları ve



uygulamaları, firmalar ve müşteriler arasındaki güvenin gelişmesine katkıda bulunur. İş ortakları arasında geliştirilen ilişki politikaları ve uygulamalarının güven oluşturabilecek nitelikte olabilmesi için tarafların birbirlerine saygı göstermesi gibi etik değerleri içermesi gerekmektedir (Morgan ve Hunt, 1994). Ortakların hangi davranış ve politikaların önemli, uygun ve doğru olduğuna dair ortak inançlara sahip olma derecesi de ilişki ve güvenin geliştirme süreci için önemlidir (Lages vd. 2008). Jap ve Ganesen (2000), Sirdeshmukh vd. (2002) yaptıkları çalışmalarda ilişki politikaları ve uygulamalarının, bir ilişki süreci boyunca güveni etkileyen en önemli boyutlardan biri olduğunu ileri sürmüştür. Bu doğrultuda, H4 hipotezi geliştirilmiştir.

H4: İşletmenin tedarikçisinin sahip olduğu politika ve uygulamalar tedarikçiye güveni olumlu yönde etkiler.

Fırsatçı davranışlar, partnerin ticari çıkarlarına karşı yapılan ben merkezli eylemlerdir ve partnerin ilişkiye uzun vadeli bağlılığını zedelediği için güvenin gelişimini olumsuz yönde etkiler (Gundlach vd, 1995). İkili bir ilişkide, bir eşin fırsatçı davranışları, diğer eşin beklentileri ve ilişki sonuçlarına ilişkin algıları arasında tutarsızlığa neden olarak güvensizlik ve memnuniyetsizlikle sonuçlanır (Nyaga vd., 2010). Güven ve memnuniyet, büyük ölçüde beklentiler ve algılar arasındaki tutarlılığa dayanırken, bir eşin davranışındaki fırsatçılık diğer eşte bilişsel uyumsuzluğa neden olur ve ilişki kalitesine zarar verir (Jeong ve Oh, 2017). Ticari satış için en önemli zorluk, potansiyel işlem ortaklarının güven eksikliğinin üstesinden gelmektir (Jacob ve Ehret, 2006). İşletme tedarikçisinin fırsatçı davranış sergilediğini sezdiğinde, tedarikçisinin güvenilirliğinden, yardımseverliğinden ve niyetinden şüphe edecek ve bu da güvenin azalmasına yol açacaktır. Bu nedenle tedarikçinin fırsatçı davranışı, tedarikçiye olan güvenin azalması sonucu alıcının ilişki sürekliliği niyetini olumsuz etkileyecektir. Bu doğrultuda H5 hipotezi geliştirilmiştir.

H5: Tedarikçinin fırsatçı davranışları, tedarikçiye güveni olumsuz yönde etkiler.

İletişim, iş birliğine dayalı bir ilişki davranışdır. İletişim, geniş anlamda firmalar arasında anlamlı ve zamanında bilgilerin resmi ve gayri resmi paylaşımı anlamına gelmektedir (Anderson ve Narus, 1990). Başarılı bir iletişim ve bilgi paylaşımı düzeyi, çeşitli iş konuları hakkında tarafların birbirlerini bilgilendirme ve ilişkinin arzu edilen sonuçlarına yardımcı olan bilgi ihtiyaçlarına cevap vermesi ve bunun sürdürülebilir bir yapıda olması anlamına gelir (Jeong ve Oh, 2017). B2B pazarlarda, işletmeler arasında iyi iletişim ve bilgi paylaşımının olmaması güvensizlik ve memnuniyetsizliğe neden olmakla birlikte azalan ilişki bağlılığı

yoluyla organizasyondan veya ilişkiden ayrılma arzusuna yol açabilir (Ariani, 2015). Fakat, özellikle tedarikçi firma tarafından kurulan zamanında ve kaliteli iletişim, anlaşmazlıkların çözümüne yardımcı olur (Moorman vd, 1992). Bilgi alışverişinin sıklığı ve kalitesi (yani ilgili, zamanında ve güvenilir) açısından iyi bir iletişim, alıcı-satıcı ikilisine olan güvenin geliştirilmesinde önemli bir faktördür (Jena, vd., 2011). Anderson ve Narus (1990), geçmiş iletişimin güvenin öncülü olduğunu, ancak sonraki dönemlerde bu güven birikiminin daha iyi iletişime yol açtığını belirtmişlerdir. Mohr ve Nevin (1990) ise, kanal ilişkilerinde iş birliğine dayalı iletişimin, özellikle güveni etkilediğini ortaya koymuştur. Bu doğrultuda H6 hipotezi geliştirilmiştir.

H6. İşletmenin tedarikçisinin iletişim kurma ve bilgi sunma düzeyi tedarikçiye güveni olumlu yönde etkiler.

### 2.3. İş birliğini ve İş birliği Sonrası Performansı Etkileyen Faktörler

İş birliği, işletmelerin bağımsız olduğu ancak yeni pazarlar yaratma, sosyal eylem ve araştırma gibi belirli faaliyetler için bir ağı parçası olan yatay ağların temel boyutudur (Kim vd., 2013). Brito vd. (2014)' ya göre, iş birliği, yapılmadığı takdirde amaca ulaşılması mümkün olmayan veya maliyetli olan, karşılıklı olarak uyumlu hedeflere ulaşmak için ortaklar arasında yapılan ortak faaliyetler anlamına gelir. İş birliği anlayışı, örgütler arası bir ilişkinin arka planı olarak güven ve bağlılık yaklaşımlarının varsayımını oluşturur (Brass vd., 2004). Güvenin tesis edildiği ilişkilerin, iş birliği ve performans artışı gibi iş birliğinin getirdiği faydaları elde etmeye çok daha yakın olmaları beklenmektedir. İlişkisel değiş tokuşlarda iş birliği oluşturmada güvenin önemini çok sayıda araştırma da göstermiştir (Dwyer vd., 1987; Anderson ve Narus, 1990; Morgan ve Hunt, 1994; Denize ve Young, 2007; Lee ve Ha, 2018).

Morgan ve Hunt (1994) güven dışında, bağlılığında iş birlikçi pazarlama ilişkileri inşa etmek için kritik bir değişken olduğunu savunmuşlardır. İlişkisel pazarlamada bağlılık, müşteri sadakati gibi ilişkisel faydaları öngören önemli bir faktördür (Høgevold vd., 2020; Palmatier vd., 2006). Wonglorsaichon, (2002), ilişki bağlılığının sağlanamadığı bir yerde iş birliği sürdürmenin mümkün olmayacağını ileri sürmüştür. Ayrıca literatürde tedarikçilerine karşı daha yüksek düzeyde bir ilişki bağlılığı geliştiren alıcıların tedarikçileriyle olan iş birliği düzeylerinin de yüksek olduğunu ileri süren çalışmalar mevcuttur (ör. Anderson ve Weitz, 1992; Chou ve Chen, 2018; Mungra ve Yadav, 2019). İlgili literatür dikkate alındığında bağlılık ve güvenin doğrudan işbirlikçi davranışlara öncülük ettiği söylenebilir. Bu doğrultuda H7 ve H8 hipotezleri geliştirilmiştir.

H7: İşletmenin tedarikçisiyle ilişki bağlılığı düzeyi, iş birliği düzeyini olumlu yönde etkiler.

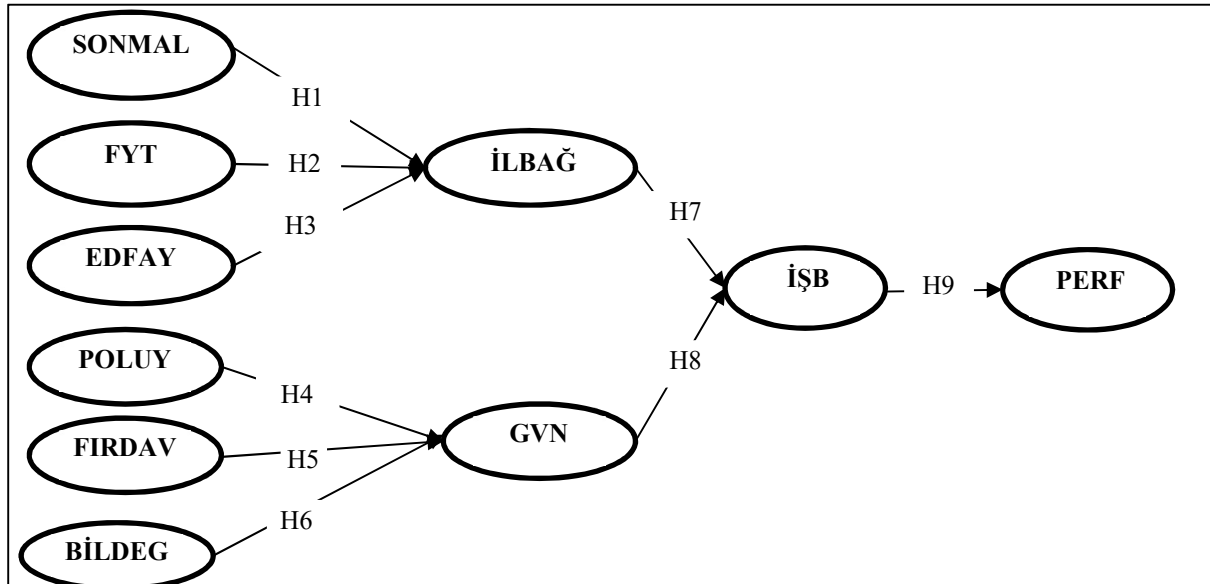
H8: İşletmenin tedarikçisine güven düzeyi, iş birliği düzeyini olumlu yönde etkiler.

İş birliği sonrası performans, ilişki bağlılığı ve güven temelli iş birliğinin önemli bir çıktısıdır. İş birliği sonrası performans firmanın arzuladığı ekonomik, sosyal ya da teknik çıktıların genel bir kalitesini yansıtmaktadır. Bu çalışma için hem alıcı hem de tedarikçi firma için iş birliği sonrası, her iki tarafın kârlılığı, birbirleriyle olan işlerindeki payları ve birbirlerine yönelik yatırımlarının geri dönüş süreleri üzerinden iş birliği sonrası performans değişkeni tanımlanmıştır. İki firma arasındaki iş birliği kendine has ikili bir yapı olduğu için, aynı şekilde kendine has, özgün yatırımlar yapabilme fırsatını içermektedir. Bu yatırımların geri dönüş süresinin azalması iş birliğinin bir çıktısıdır (Baxter ve Mataer, 2004). İlişkiye özgü yeni kârlılık olanaklarının kendini göstermesi ve ikili yapının birlikte büyüyor olması da iş birliği sonrası performansın iş birliği düzeyiyle pozitif ilişkili olmasıyla beklenmektedir. Bu doğrultuda aşağıda yer verilen Hipotez 9 öne sürülmüştür.

Hipotez 9. Tedarikçiyle kurulan iş birliği, iş birliği sonrası performansı olumlu yönde etkiler.

Araştırma problemi ve hipotezler çerçevesinde geliştirilen araştırma modeli Şekil 1’ de yer almaktadır.

Şekil 1. Araştırma Modeli



### 3. GEREÇ VE YÖNTEM

İş birliği ve iş birliği sonrası performansı etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla uygulamalı ve nedensel bir çalışma yapılmıştır. Çalışmanın bu bölümünde öncelikle ölçek sorularının oluşturulması, örnekleme ve veri toplama süreci açıklanmıştır. Daha sonra araştırmada

kullanılan analizlere, bu analizlerden elde edilen bulgulara ilişkin bilgilere ve hipotez testlerinin sonuçlarına yer verilmiştir.

### **3.1. Araştırmanın Örneklemi ve Veri Toplama Aracı**

Çalışmada, araştırma evrenini Bitlis, Hakkâri, Muş ve Van illerini kapsayan, düzey 2 grubunda yer alan 26 istatistiksel bölge biriminden biri olan TRB2’de faaliyet gösteren, en az bir firmadan mal ya da hizmet satın alan imalat ve hizmet işletmeleri oluşturmaktadır. Anket formları 15 Eylül – 15 Kasım 2019 tarihleri arasında kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenen 181 firmaya uygulanmıştır.

Anket formunun birinci bölümünde, firmanın hangi sektörde ve ne kadar süredir faaliyet gösterdiği gibi firmanın genel özelliklerine ait sorular bulunmaktadır. İkinci bölümde ise ilişki politikaları ve uygulamalar, fırsatçı davranışlar, güven, ilişki bağlılığı, iş birliği, edinim sonrası fayda, iletişim ve bilgi değişimi, fiyat algısı ve işbirliği sonrası performans değişkenlerini ölçen sorulara yer verilmiştir. İlişkiyi sonlandırma maliyeti, edinim sonrası fayda, ürün fiyatları, ilişki politikaları ve uygulamaları, iletişim ve bilgi değişimi, fırsatçı davranışlar, güven, ilişki bağlılığı, iş birliği yapılarını ölçmek için Lancastre ve Lages (2004)’in ölçeği; ilişki performansını ölçmek için ise Baxter ve Mataer (2004)’in ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçeklere ait ifadeler Tablo 1’de verilmiştir. Çalışmada, 5’li Likert ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte yer alan kıyaslama ifadelerinde 1- Çok daha kötü, 2- Daha kötü, 3- ne iyi ne kötü, 4-Daha kötü, 5- Çok daha kötüyü temsil etmektedir.

### **3.2. Ölçek Maddelerine İlişkin Tanımlayıcı Bulgular**

Araştırmanın her bir gözlenen değişkeni için ortalama, standart sapma, çarpıklık ve basıklık gibi tanımlayıcı istatistiklere Tablo 1’de yer verilmiştir. Ayrıca çalışmada kullanılan verilerin normal dağılım gösterip göstermediği de incelenmiştir. Verilerin normal dağılım gösterdiğinin söylenebilmesi için basıklık-çarpıklık değerinin  $\pm 1,96$  sınırları içerisinde olması gerekmektedir. Tablo 1’de yer alan çarpıklık ve basıklık değerleri incelendiğinde, bazı gözlenen değişkenlerin +1,96 ve -1,96 değerlerinin dışında kaldığı görülebilir. Bu da normal dağılımdan uzaklaşmaya işaret eder. Fakat en küçük kareler temelli yapısal eşitlik modellemesi normal dağılım varsayımı gerektirmemektedir. Bu sebeplerle PLS-SEM, çalışmamız için uygun bir veri analizi yöntemi olarak görülmüştür.

**Tablo 1.** Değişkenler, Ölçek Maddeleri ve Tanımlayıcı İstatistikler

DEĞİŞKENLER	MADDE	n=182			
		Ort.	S.S.	Kurtosis	Skewness
İlişkiyi Sonlandırma Maliyeti (SONMAL)	SONMAL 1. Alternatif bir tedarikçimiz olmadan, tedarikçi ile çalışmayı sonlandırırız bu durum bizi endişelendirir.	3.495	1.147	-0.738	-0.570
	SONMAL 2. Tedarikçi ile çalışmayı sonlandırırız işlerimiz ciddi anlamda aksar.	3.264	1.152	-1.039	-0.226
	SONMAL 3. Tedarikçi ile çalışmayı sonlandırırız bu bizim için önemli bir kayıp olur.	3.297	1.240	-1.111	-0.337
Edinim Sonrası Fayda (EDFAY)	EDFAY 1. Tedarikçini şu an çalışmakta olduğunuz ya da daha önce çalıştığımız alternatif bir tedarikçiyle ödeme güvenliği açısından kıyaslayınız.	3.819	0.935	1.099	-1.054
	EDFAY 2. Tedarikçini şu an çalışmakta olduğunuz ya da daha önce çalıştığımız alternatif bir tedarikçiyle Ürün teslimatı açısından kıyaslayınız.	3.780	0.947	1.322	-1.112
	EDFAY 3. Tedarikçini şu an çalışmakta olduğunuz ya da daha önce çalıştığımız alternatif bir tedarikçiyle Sağladığı hizmetin kalitesinin tutarlılığı açısından kıyaslayınız.	3.879	0.918	2.783	-1.562
Ürün Fiyatları (FYT)	FYT 1. Tedarikçinin fiyatlarını (katalog) alternatif bir tedarikçinin fiyatlarıyla nasıl kıyaslıyorsunuz?	2.681	0.876	0.642	0.473
İlişki Politikaları ve Uygulamaları (POLUY)	POLUY 1. Tedarikçinin, müşterilerine saygı duyduğunu gösteren politikaları vardır.	3.599	0.971	0.777	-1.007
	POLUY 2. Tedarikçinin, ilişkimizde ortaya çıkan problemleri çözmeyi kolaylaştıran uygulamaları vardır.	3.588	0.989	1.037	-1.088
	POLUY 3. Tedarikçi, firmamızın kendileriyle ilgili yaşadığı problemleri çabuk çözüyor.	3.533	1.009	0.340	-0.900
İletişim ve Bilgi Değişimi (BİLDEG)	BİLDEG 1. Tedarikçini şu an çalışmakta olduğunuz ya da daha önce çalıştığımız alternatif bir tedarikçiyle Firmamıza ilgili konularda bilgi sağlaması açısından kıyaslayınız.(1- Çok daha kötü, 2- Daha kötü, 3- ne iyi ne kötü, 4-Daha kötü, 5- Çok daha kötü)	3.659	0.861	1.741	-1.311
	BİLDEG 2. Tedarikçini şu an çalışmakta olduğunuz ya da daha önce çalıştığımız alternatif bir tedarikçiyle firmamıza zamanında bilgi sağlaması açısından kıyaslayınız.	3.615	1.051	0.092	-0.752
	BİLDEG 3. Tedarikçini şu an çalışmakta olduğunuz ya da daha önce çalıştığımız alternatif bir tedarikçiyle bilginin paylaşılmasında gizliliği garanti etmesi açısından kıyaslayınız.	3.736	1.025	0.469	-0.870
Fırsatçı Davranışlar (FIRDAV)	FIRDAV 1. Tedarikçi, kendi hedeflerine ulaşmak için gerçekleri az da olsa değiştirir.	2.527	1.118	-0.800	0.419
	FIRDAV 2. Tedarikçi, kendi hedeflerine ulaşmak için verdiği sözleri tutmayabilir.	2.368	1.080	-0.060	0.754
	FIRDAV 3. Tedarikçi, kendi hedeflerine ulaşmak için bize karşı yükümlü olduğu desteği sağlayamaz.	2.231	1.044	0.194	0.899
Güven (GVN)	GVN 1. Tedarikçi güvendiğimiz bir firmadır.	3.797	0.948	1.914	-1.417
	GVN 2. Tedarikçi yüksek dürüstlüğe sahiptir.	3.692	1.018	0.803	-1.020
	GVN 3. Tedarikçi bize güvenilir bilgi ve tavsiyeler verir.	3.835	0.899	2.056	-1.316
İlişki Bağlılığı (İLBAĞ)	İLBAĞ 1. Tedarikçiye karşı güçlü bir sadakat anlayışına sahibiz.	3.819	0.917	0.998	-1.011

DEĞİŞKENLER	MADDE	n=182			
		Ort.	S.S.	Kurtosis	Skewness
	<b>İLBAĞ 2.</b> Tedarikçiyle bir süre daha çalışmaya devam edeceğimizi bekliyoruz.	3.984	0.829	2.936	-1.372
	<b>İLBAĞ 3.</b> Tedarikçiyle olan ilişkimiz uzun dönemli bir iş ortaklığı niteliğindedir.	3.775	0.949	0.674	-1.014
<b>İşbirliği (İŞB)</b>	<b>İŞB 1.</b> Firmam ve tedarikçi düzenli bir şekilde görüşür.	3.758	1.025	1.148	-1.257
	<b>İŞB 2.</b> Firmam ve tedarikçi arasında açık bir iletişim vardır.	3.835	1.008	0.679	-1.025
	<b>İŞB 3.</b> Genel anlamda tedarikçi ile olan görüşmelerimizden memnunuz.	3.841	0.897	1.923	-1.339
<b>Beklenen Performans (PERF)</b>	<b>PERF 1.</b> Firmamızın, tedarikçimiz ile işlerindeki payının artmasını bekleriz.	3.758	0.869	0.865	-0.877
	<b>PERF 2.</b> Tedarikçimizin, firmamızla olan işlerinde karlılığının artmasını bekleriz.	3.626	0.951	0.045	-0.657
	<b>PERF 3.</b> Tedarikçimizin, firmamıza yönelik yatırımlarında geri dönüş süresinin azalmasını bekleriz	3.753	0.818	0.939	-0.848

### 3.3. Ölçüm Geçerliliği ve Güvenirliği

Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerliliğini ve güvenirliliğini sınamak için doğrulayıcı faktör analizinden yararlanılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi için küçük örneklem hacimlerinde bile başarılı sonuçlar verdiği belirtilen kısmi en küçük kareler regresyon analizi (PLS-SEM) yöntemi kullanılmıştır (Chin, 1998). Bu amaçla geliştirilen programlardan Smart PLS 3 tercih edilmiştir.

Araştırma hipotezlerinin test edilmesinden önce yapıların geçerlilikleri ve güvenilirliklerini analiz etme yoluna gidilmiştir. Araştırmada yer alan boyutların geçerlilik ve güvenilirlik analizi kapsamında ölçeklerin iç tutarlılık güvenilirlikleri ve yapı geçerlilikleri analiz edilmiştir. Yapı geçerliliğinden söz edebilmek için ölçeklere ait her bir ifadenin standartlaştırılmış faktör yük tahminlerinin 0,5'ten yüksek olması, ölçeklerin yakınsama ve ayrışma geçerliliğine sahip olması gerekmektedir. Yeterli yakınsak geçerliliğin öne sürülebilmesi için ise, hesaplanan birleşik güvenilirlik katsayısının 0,7' den ve AVE değerlerinin 0,5'ten yüksek olması gerekmektedir (Hair vd., 2017). Yapı geçerliliğinin sağlanması için ilgili kriterler göz önüne alındığında, Tablo 2' den görülebileceği üzere faktörler üzerindeki standartlaştırılmış yüklerin tamamı anlamlı ve tavsiye edilen eşik değer 0,5'in üzerindedir. Yakınsama geçerliliğinin analiz edilmesi için modelde yer alan değişkenlerin birleşik güvenilirlik katsayıları ve açıklanan varyans ortalamaları hesaplanmıştır (Tablo 2). Tablo 2 incelendiğinde AVE değerlerinin 0,5' in; birleşik güvenilirlik değerlerinin ise 0,70' in üzerinde olduğu görülmektedir. Bu değerler dikkate alındığında her bir ölçeğin yakınsama geçerliliğini sağladığı görülmektedir.

**Tablo 2.** Ölçüm Modeline İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi, Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi Sonuçları

Ölçekler	İfadeler	(n=182)			
		SRK*	CR	AVE	$\alpha$
İlişkiyi Sonlandırma Maliyeti	SONMAL1	0.925	0.834	0.630	0.836
	SONMAL2	0.812			
	SONMAL3	0.819			
Edinim Sonrası Fayda	EDFAY1.	0.887	0.889	0.729	0.889
	EDFAY2	0.669			
	EDFAY3	0.810			
Ürün Fiyatları	FYT1	1.000	._**	._**	._**
İlişki Politikaları ve Uygulamaları	POLUY1	0.915	0.886	0.722	0.886
	POLUY2	0,871			
	POLUY3	0.755			
İletişim ve Bilgi Değişimi	BİLDEG1	0.905	0.830	0.622	0.826
	BİLDEG2	0.729			
	BİLDEG3	0.719			
Fırsatçı Davranışlar	FIRDAV1	0.872	0.903	0.756	0.903
	FIRDAV2	0.804			
	FIRDAV3	0.929			
Güven	GVN1	0.879	0.872	0.696	0.871
	GVN2	0.847			
	GVN3.	0.772			
İlişki Bağlılığı	İLBAĞ1	0.766	0.822	0.607	0.820
	İLBAĞ2	0.852			
	İLBAĞ3	0.713			
İş birliği	İŞB1	0.763	0.865	0.683	0.863
	İŞB2	0.852			
	İŞB3	0.713			
İş birliği Performansı	PERF1	0.871	0.812	0.594	0.814
	PERF2	0.637			
	PERF3	0.785			
<p>CR = Birleşik Güvenirlik  <math>\alpha</math> = Cronbach Alfa  VE = Açıklanan Varyans  *Standard yük ve hata değerlerinin tamamı 0,01 düzeyinde anlamlıdır.  **Ölçek tek sorudan oluştuğu için CR, AVE ve <math>\alpha</math> değeri hesaplanamamıştır.</p>					

Ayrışma geçerliliğinin sağlanması için açıklanan ortalama varyansın karekökünün boyutlar arası korelasyon değerlerinden yüksek olması gerekmektedir (Fornell ve Larcker, 1981:42). Tablo 3' te görüldüğü üzere hesaplanan AVE değerlerinin karekökleri, boyutların birbirleri ile korelasyonlarından büyüktür.

**Tablo 3.** Yapılar Arası Korelasyonlar ve Ayrışma Geçerlilikleri

	SONMAL	EDFAY	FYT	POLUY	BİLDEG	FIRDAV	GVN	İLBAĞ	İŞBİR	PERF
<b>SONMAL</b>	<b>0,854*</b>									
<b>EDFAY</b>	0.408	<b>0,794*</b>								
<b>FYT</b>	0.031	0.108	<b>1*</b>							
<b>POLUY</b>	0.495	0.578	0.185	<b>0,850*</b>						
<b>BİLDEĞ</b>	0.254	0.416	0.143	0.273	<b>0,789*</b>					

<b>FIRDAV</b>	-0.370	-0.376	-0.066	-0.513	-0.340	<b>0,870*</b>				
<b>GVN</b>	0.334	0.553	0.152	0.644	0.442	-0.524	<b>0,834*</b>			
<b>İLBAĞ</b>	0.452	0.592	0.040	0.654	0.407	-0.421	0.678	<b>0,779*</b>		
<b>İŞBİR</b>	0.281	0.671	0.142	0.606	0.315	-0.346	0.743	0.708	<b>0,826*</b>	
<b>PERF</b>	0.410	0.604	0.007	0.486	0.382	-0.427	0.593	0.602	0.572	<b>0,771*</b>
* $\sqrt{VE}$										

Ayrıca , Henseler vd. (2009), farklı bir yaklaşımla ayırışma geçerliliği için alternatif bir kriter önermişler ve bu yöntemin ayırışma geçerliliğini test etmede daha etkili bir yaklaşım olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu kriter, korelasyonların heteroözellik – monoözellik oranlarını (HTMT), yani farklı olguları ölçen yapılar arası gözlenen değişkenlerin korelasyonlarının, aynı yapılar içindeki gözlenen değişkenlerin korelasyonlarına oranlanmasıyla bulunan oranın değerlendirilmesini içermektedir. Bu yaklaşıma göre ayırışma geçerliliğinin sağlanılabilmesi için HTMT katsayısı 0,90’ dan küçük olmalıdır. HTMT değeri 0,90’ dan büyükse, ayırt edici geçerlilik sorunu olduğu anlamına gelmektedir.

**Tablo 4.** Yapılar Arası Korelasyonların HTMT Oranları (Ayrışma Geçerliliği)

	SONM AL	EDFA Y	FYT	POLU Y	BİLDEĞ	FIRDA V	GVN	İLBAĞ	İŞBİR
<b>EDFAY</b>	0.408								
<b>FYT</b>	0.048	0.105							
<b>POLUY</b>	0.491	0.581	0.186						
<b>BİLDEĞ</b>	0.256	0.415	0.138	0.279					
<b>FIRDAV</b>	0.371	0.372	0.070	0.515	0.349				
<b>GVN</b>	0.334	0.546	0.154	0.646	0.440	0.525			
<b>İLBAĞ</b>	0.452	0.590	0.088	0.654	0.416	0.421	0.681		
<b>İŞBİR</b>	0.276	0.674	0.139	0.604	0.323	0.344	0.739	0.711	
<b>PERF</b>	0.418	0.600	0.089	0.483	0.396	0.426	0.590	0.612	0.567

Tablo 4’ de görülebileceği üzere hesaplanan HTMT değerlerinin tümü 0.90’dan küçüktür. Böylelikle modelin ayırışma geçerliliği alternatif bir yaklaşımla da değerlendirilmiş ve paralel sonuçlar bulunmuştur. Her iki yonteme göre de değişkenlerin tümü yapı geçerliliğinin bir bileşeni olan ayırışma geçerliliğini sağlamaktadır. Doğrulayıcı faktör analizinden elde edilen sonuçlar ölçüm modelinin geçerliliğini doğrulamıştır. Buna göre yapısal modelin test edilebilmesi için ön şartlar sağlanmıştır. Dolayısıyla, ölçüm modelinde yer alan tüm bağımlı ve bağımsız değişkenler için yapı geçerliliği sağlanmıştır. Son olarak ölçeklere ait güvenilirlikleri test etmek amacıyla ölçeklerin Cronbach Alfa katsayısı hesaplanmış ve bu değerler Tablo 2’de verilmiştir. Çalışmanın ölçeklerinin Cronbach Alfa değerlerinin ,70’in (Nunnally, 1978: 245) üzerinde olması ölçeklerin güvenilir olduğunu göstermektedir.

#### 4. BULGULAR

Çalışmaya katılan firmaların %67’si imalat işletmesi, %33’ü hizmet işletmesidir. Firmaların kaç yıldır faaliyet gösterdiğine bakıldığında 10 ve altı yıldır faaliyet gösteren firmalar, toplam

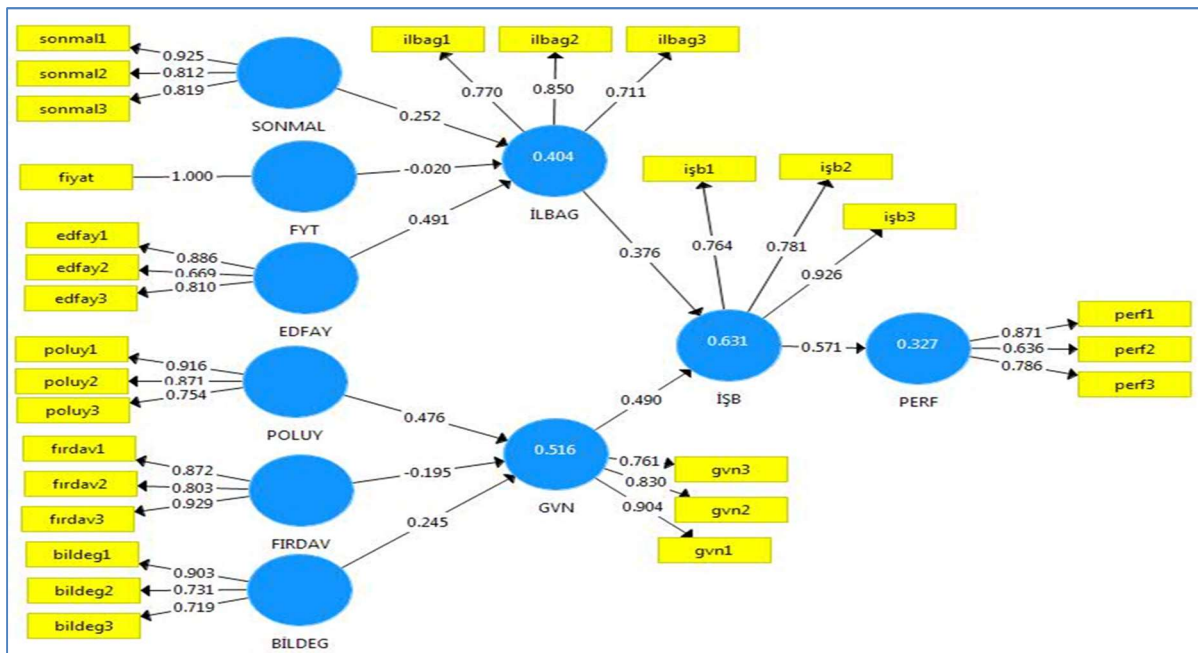


örneklem %39'unu oluşturmaktadır. Örneklem %27'si 11-20 yıl, %13'ü 21-30 yıl, %8' 31-40 yıl, %13'ü ise 41 ve üzeri yıldır faaliyet göstermektedir. Firmaların %44'ü aktif bir şekilde ihracat yapmakta, %56'sı ise ihracat faaliyetlerinde bulunmamaktadır.

Önerilen araştırma modelinde yer alan hipotezlerin sınanması için Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) yöntemi kullanılmıştır. Literatür incelendiğinde farklı YEM yaklaşımları olduğu görülmektedir. Bunlar kovaryans temelli yapısal eşitlik modellemesi (CB-SEM), kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi (PLS-SEM), bileşen temelli yapısal eşitlik modellemesi (GSCA) ve doğrusal olmayan yapısal ilişkisel modellemedir (NEUSREL) (Öztürk vd. 2018). Bu çalışmada örneklem sayısının düşük olması nedeniyle kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi yöntemi (PLS-SEM) tercih edilmiştir. PLS, küçük örneklemeli modeller için istatistiksel sağlamlık sağlamasıyla bilinir ve dışsal değişkenler tarafından hesaba katılan içsel değişkenlerdeki varyansı maksimize eder. Ayrıca, kovaryans ya da en büyük olabilirlik temelli yapısal eşitlik modellemelerine nazaran verilerin normallik dağılımı varsayımını gerektirmez (Hair vd., 2011).

Çalışmanın araştırma modelinde yer alan araştırma hipotezleri, SmartPLS paket programı kullanılarak test edilmiştir. PLS algoritması maksimum bootstrapping (tekrarlama sayısı) 500 ve durma kriteri 7 olacak şekilde çalıştırıldıktan sonra ortaya çıkan sonuçlar değerlendirilmiştir. Oluşan PLS model tahmini Şekil 2 ve Tablo 5' de gösterilmektedir.

Şekil 2. Yapısal Model Sonuçları



Şekil 2 ve Tablo 5 incelendiğinde yapısal eşitlik modeli analizi ile tahmin edilen parametreler; standartize edilmiş regresyon katsayıları, standart hatalar, bağımlı değişkenlerin bağımsız

değişkenler tarafından açıklandıkları varyans değerleri ( $R^2$ ), bağımsız değişkenin bağımlı değişkene etkisini gösteren  $f^2$  değeri ve katsayıların anlamlılığını test eden t-istatistik değerleri ile araştırma kapsamında geliştirilen hipotez test sonuçları görülmektedir. Yapısal modele ilişkin sonuçlar incelendiğinde ilişkiyi sonlandırma maliyetinin ( $\beta=0,252$ ,  $t=2,638$ ,  $p<0,01$ ) ve edinim sonrası faydanın ( $\beta=0,491$ ,  $t=5,324$ ,  $p<0,01$ ) ilişki bağlılığını olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Ürün fiyatları düzeyinin ( $\beta=-0,020$ ,  $t=0,236$ ,  $p>0,10$ ) ise ilişki bağlılığı üzerine etkisi bulunamamıştır. Buna göre H1 ve H3 hipotezleri 0,01 anlamlılık düzeyinde kabul edilirken, H2 hipotezi red edilmiştir. Ayrıca ilişki politika uygulamalarının ( $\beta=0,476$ ,  $t=4,267$ ,  $p<0,01$ ) ve iletişim ve bilgi değişiminin ( $\beta=0,245$ ,  $t=2,888$ ,  $p<0,01$ ) güven üzerinde olumlu etkisi varken, fırsatçı davranışların ( $\beta=-0,195$ ,  $t=-1,983$ ,  $p<0,05$ ) ise güven üzerinde olumsuz etkisi vardır. Elde edilen sonuçlara göre H4 ve H6 hipotezleri 0,01 anlamlılık düzeyinde H5 hipotezi ise 0,05 anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir. İlişki bağlılığı ve güvenin iş birliği üzerine etkisi incelendiğinde, her iki değişkeninde iş birliğini olumlu yönde etkilediği görülmektedir (İlişki bağlılığı  $\beta=0,376$ ,  $t=2,210$ ,  $p<0,05$ ; Güven  $\beta=0,490$ ,  $t=2,748$ ,  $p<0,01$ ). Buna göre H7 hipotezi 0,01 anlamlılık düzeyinde H8 hipotezi ise 0,05 anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir. Son olarak iş birliğinin ( $\beta=0,571$ ,  $t=6,959$ ,  $p<0,01$ ), ilişki performansını olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Dolayısıyla H9 hipotezi 0,01 anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir.

## 5. YAPISAL MODELİN DEĞERLENDİRİLMESİ

PLS-SEM yönteminde model uyumu için geçerli bir ölçüt yoktur. Çünkü modelin uyumundan ziyade tahmin maksimizasyonu ön plana çıkarılmıştır. Bu sebepten dolayı modelin değerlendirilmesinde tahmin gücünü ön plana çıkaran bazı değerler kullanılmaktadır. Bunlar; modelin açıklama gücü  $R^2$ , kestirim uygunluğu  $Q^2$  ve etki büyüklüklerini gösteren  $f^2$  değerleridir (Hair vd., 2011). Etki büyüklüğü ( $f^2$ ) ve  $R^2$  değerlerini hesaplamak için PLS algoritması; tahmin gücü ( $Q^2$ ) değerini hesaplamak için ise Blindfolding analizi çalıştırılmıştır.

Yapısal modeli değerlendirmek için kullanılan ölçümlerden ilki belirleme katsayısıdır ( $R^2$ ). Belirleme katsayısı  $R^2$ , bağımlı değişkenlerin varyansının bağımsız değişkenlerle açıklanan oranının ölçüsüdür. Katsayı, 0 ile 1 arasında değer alır. Belirleme katsayısı, yapısal modelin uyum iyiliğinin göstergesi olarak kullanılır. Chin (1998), 0,67 ve üzerindeki açıklama gücünün yüksek; 0,33-0,67 arasının orta ve 0,19-0,33 arasındaki açıklama gücünün ise zayıf olduğunu belirtmiştir. Tablo 5 incelendiğinde ilişki bağlılığı gizli değişkeninin yordayıcı değişkenleri olan sonlandırma maliyeti, ürün fiyatları, edinim sonrası fayda değişkenleri; ilişki bağlılığındaki varyansın %40,4'ünü açıklamaktadır. İlişki politikaları ve uygulamaları, fırsatçı

davranışlar, iletişim ve bilgi değişimi değişkenleri; güven değişkenindeki varyansın %51,6'sını açıklamıştır. İş birliği değişkenindeki varyansın %63'ü, ilişki bağıllığı ve güven tarafından açıklanmaktadır. İş birliği performansındaki varyansın ise %32,7'si iş birliği tarafından açıklanmaktadır. Hesaplanan  $R^2$  değerleri, yapısal modelin uyum iyiliğine işaret edecek şekilde tüm eşik değerlerin üstündedir.

**Tablo 5.** Araştırma Modeli Sonuçları

HiP	(bootstrapping=500)								
	Katsayı	Standart Hata	t değeri	p.	Anl.	Hipotez Testi	$f^2$ etki büyüklüğü	Etki derecesi ( $f^2$ değerlendirme si)	$R^2$
H <sub>1</sub>	0.252	0.096	2.638	0.009	p < 0,01	Kabul	0,089	Düşük etki	0,404
H <sub>2</sub>	-0.020	0.087	0.236	0.814	p > 0,10	Ret	0,001	Etki yok	
H <sub>3</sub>	0.491	0.092	5.324	0.000	p < 0,01	Kabul	0,334	Yüksek etki	
H <sub>4</sub>	0.476	0.112	4.267	0.000	p < 0,01	Kabul	0,340	Yüksek etki	0,516
H <sub>5</sub>	-0.195	0.098	1.983	0.048	p < 0,05	Kabul	0,055	Düşük etki	
H <sub>6</sub>	0.245	0.085	2.888	0.004	p < 0,01	Kabul	0,11	Düşük etki	
H <sub>7</sub>	0.376	0.170	2.210	0.028	p < 0,05	Kabul	0,207	Orta etki	0,630
H <sub>8</sub>	0.490	0.178	2.748	0.006	p < 0,01	Kabul	0,352	Yüksek etki	
H <sub>9</sub>	0.571	0.082	6.959	0.000	p < 0,01	Kabul	0,485	Yüksek etki	

Yapısal modelin uyum iyiliğinin diğer bir ölçütü olarak  $f^2$  istatistiğidir. Gizil değişkenlerin dahil edilmesi ve çıkarılması yoluyla elde edilen  $R^2$  değerindeki değişimler üzerinden hesaplanan  $f^2$  değerleri de yapısal modelden elde edilen sonuçları desteklemektedir.  $f^2$  değerinin işaret ettiği etki büyüklüğü, gizil değişkenler arasındaki ilişkinin derecesini ve büyüklüğünü değerlendirmemize olanak tanır. Cohen (1988)  $f^2$  ile ilgili olarak .02 ise düşük, .15 ise orta, .35 ise yüksek şeklinde bir değerlendirme yapmıştır.  $f^2$  istatistiğine göre H3 ( $f^2=0,334$ ), H4 ( $f^2=0,340$ ), H8 ( $f^2=0,352$ ) ve H9 ( $f^2=0,485$ ) hipotezlerinde yer alan bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni etkileme derecesi yüksektir. H7 ( $f^2=0,207$ ) hipotezinde orta dereceli bir etki söz konusudur. H1 ( $f^2=0,089$ ), H5 ( $f^2=0,055$ ) ve H6 ( $f^2=0,11$ ) hipotezlerinde ise bağımsız değişkenin bağımlı değişkene etkisi düşüktür. H2 ( $f^2=0,01$ ) hipotezi red edilmiştir ve etki yoktur.

**Tablo 6.** Stone-Geisser Q2 İstatistiği Değerleri ile Hipotezlerin Değerlendirilmesi

(bootstrapping=500)

Değişken	SSO	SSE	$Q^2$ (1-SSE/SSO)
Sonlandırma Maliyeti	546.000	546.000	
Edinim Sonrası Fayda	546.000	546.000	
Ürün Fiyatları	182.000	182.000	
İlişki Politikaları ve Uygulamaları	546.000	546.000	
İletişim ve Bilgi Değişimi	546.000	546.000	

Fırsatçı Davranışlar	546.000	546.000	
Güven	546.000	380.529	<b>0.303</b>
İlişki Bağlılığı	546.000	441.854	<b>0.191</b>
İş birliği	546.000	350.279	<b>0.358</b>
İş birliği performansı	546.000	462.428	<b>0.153</b>

Son olarak yapısal modelin tahmin etme gücünü değerlendirirken Stone-Geisser  $Q^2$  istatistiği de göz önünde bulundurulmuştur. Kısmi en küçük kareler yönteminde  $Q^2$  değeri “blindfolding” yöntemi ile hesaplanır. Blindfolding, katsayı tahminleri süresince gözlenen değişkenlerin belirli bir bloğu için, verinin bir parçasını çıkarır ve tahmin edilen katsayıları kullanarak çıkarılan parçayı tahmin etmeye çalışır.  $R^2$ , örneklem içi kestirim gücünün bir göstergesiyken  $Q^2$ , örneklem dışı kestirim gücünün göstergesidir. Değerlendirmenin ölçütleri olarak, sıfırdan büyük değerler elde edilmelidir (Hair vd., 2014). Tablo 6’ da hesaplanan  $Q^2$  değerleri verilmiştir.  $Q^2$ , bağımlı değişkenlerin tümü için 0’ın üzerindedir. Bu da dışsal yapıların belirlenmiş içsel yapılarını açıklamada kestirim ilişkisine sahip olduğunu göstermektedir (Hair vd., 2014)

## 6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Karşılıklı bağımlılık üzerine kurulan işletmelerin tedarikçileriyle olan değişim ilişkileri, firmalara, hedeflerine ulaşma konusunda yardımcı olabilmektedir. Tedarik zinciri içerisinde yer alan işletmelerin birbirlerine ayrıcalıklı davranışlarıyla ortaya çıkan ilişkilerin hem müşterilere hem de firmalara olumlu yansımaları vardır. İşletmelerin tedarikçileriyle kurdukları başarılı iş birlikleri müşterilerin katlandıkları maliyetleri azaltabilmekte ve ürün kalitesini ve müşteri tatminini artırabilmektedir. Firmalar açısından ele alındığında ise iş birlikleri, işletmelerin harcamalarını kısabilmekte, işletmeleri ölçek ekonomilerine ulaştırabilmekte, işletmelerin pazarlara ve/veya teknik bilgiye erişim sağlayabilmelerine yardımcı olabilmektedir (Dwyer vd., 1987; Gundlach ve Murphy, 1993). Ayrıca, tedarik zinciri içerisinde iş birliği yapmaya yanaşan kanal üyeleri, müşterilerinin taleplerini karşılamada daha hevesli ve proaktif olabilmektedirler.

İşletmelerin tedarikçileri ile yaptığı değişimleri kapsayan B2B pazarlarda, iş birliklerinin başarısı ve sürdürülebilirliği kurulan işbirliğinin düzeyine bağlıdır. Bu çalışmada da, işletmelerin tedarikçileri olan iş birliği düzeyini etkileyen faktörleri ortaya koymak amaçlanmıştır. Bu amaçla Morgan ve Hunt’ın (1994),bağlılık – güven modeli temel alınarak Lancaster ve Lages (2006) tarafından geliştirilen model kullanılmıştır.

Araştırmaya ilişkin bulgular ele alındığında, ilişkiyi sonlandırma maliyetlerinin ve edinim sonrası faydanın ilişki bağlılığını olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Çalışmanın

sonuçları literatürde birçok çalışma ile paralellik göstermektedir. Patterson ve Smith (2001); Vasudevan, vd. (2006), Jones vd. (2007); Han ve Hyun (2012) yaptıkları çalışmalarda ilişkiyi sonlandırma maliyetinin ilişki bağlılığını olumlu yönde etkilediğini ortaya koymuştur. Hennig-Thurau ve ark. (2002); Mukherjee ve Nath, (2007); Liu, (2010); Dagger vd. (2011) çalışmalarında edinim sonrası elde edilen faydanın, ilişki bağlılığını olumlu yönde etkilediğini ileri sürmüşlerdir. Bu sonuçlar ilişki bağlılığın oluşturulabilmesi için işletmelerin ilişkilere yatırım yapmaları gerektiği ve bu tür yatırımların ilişki geçiş engelleri ile desteklenmesi gerektiği görüşünü güçlendirmektedir. Yüksek değiştirme maliyetlerini algılayan müşterilerin, tedarikçiye duygusal olarak bağlı olmalarının ve duygusal olarak bağlı hissetmelerinin muhtemeldir. Ayrıca çalışma bulguları göstermektedir ki ilişki bağlılığı yaratabilmek için işletmelerin bir tedarikçiden elde ettikleri edinim sonrası faydaları, temel ürün tarafından sağlananın ötesinde hizmet deneyimlerine değer katmalıdır.

Analizler sonucunda ulaşılan bir başka sonuca göre algılanan fiyat düzeyinin ise ilişki bağlılığını olumsuz yönde etkisi olduğu tespit edilmesine rağmen bu etkinin derecesi istatistiksel olarak anlamlı değildir. Fiyat ile ilgili yapılan çalışmalarda işletmenin fiyat düzeyinin adaletsiz olarak algılandığı zaman ilişki bağlılığın azalacağını ileri sürmektedir (Matute-Vallejo vd., 2011; Bei & Chiao, 2001.; Ivens, 2005; Giovannis, 2015; Islam, 2019). Çalışmamız da fiyat düzeyi ve bağlılık arasında bir ilişki çıkmamasının nedeni çalışmanın örnekleminde kaynaklanıyor olabilir. Çalışmanın örneklemini TRB2 bölgesinde yer alan hizmet ve imalat işletmeleri oluşturmaktadır. Bu işletmelerin tedarikçilerin tedarikçilerinden talep ettikleri ürünler fiyat farklılıklarının çok fazla olmadığı homojen özelliklerde ürünlerdir. Bu yüzden tedarikçiler arasında çok fazla fiyat farkının olmamasından kaynaklı fiyat bir bağlılık kriteri olarak görülmemiş olabilir. Ayrıca çalışmamızda fiyat düzeyi algısını ölçmek için sadece “Tedarikçinizin fiyatlarını (katalog) alternatif bir tedarikçinin fiyatlarıyla nasıl kıyaslıyorsunuz?” sorusu yöneltilmiştir. Cevaplayıcıların %46,2’ si bu soruya fiyatlar aynı cevabını verirken; %35,2’ si çok az düşük; %7,7’ si ise çok az yüksek cevabını vermiştir. Sonuç olarak toplamda %89’ u çok fazla fark olmadığını belirtmiştir. Bu bulgular da yukarıda bahsettiğimiz nedeni desteklemektedir.

Çalışmada iş birliklerinde güveni etkileyen faktörlerde incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre ilişki politika ve uygulamalarının ve iletişim ve bilgi düzeyinin güven üzerinde olumlu; fırsatçı davranışların ise güven üzerinde olumsuz etkisi tespit edilmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlar literatürdeki birçok çalışma ile paralellik göstermektedir. Sirdeshmukh vd. (2002); Lancelstre ve Lages (2004) çalışmalarında ilişki politika ve uygulamalarının güveni olumlu

yönde etkilediğini ortaya koymuşlardır. Ayrıca Mukherjee ve Nath (2003); Shergill MCom & Li, B. (2005) Mukherjee ve Nath (2007), Wu vd. (2012) çalışmalarında iletişim ve bilgi değişiminin iş birliği temelli güven kurmaya olumlu; fırsatçı davranışların ise olumsuz etkisi olduğunu ileri sürmüşlerdir. Sonuçlar göstermektedir ki perakendeciler, kullanıcıların zihninde olumsuz imajların oluşmasını önlemek için gerçek bilgilerin tüketicilere yayılmasını sağlamalıdır. Özellikle bilginin çarpıtılması ve kural ve düzenlemelerin ihlali gibi eylemler güveni zedelemektedir. İşletmeler, bir tedarikçiden yüksek kalitede yanıt ve bilgi, iletişimde açıklık, geri bildirim ve yanıt hızı bekler. Müşteri şikayetlerine etkin bir şekilde yanıt vermek ve siparişlerin yerine getirilmesiyle ilgili gerçek zamanlı bilgi sağlamak, başarılı bilgi sunumunun örnekleridir (Yoon, 2002). Tedarikçinin, özellikle ilişki odaklı sahip olduğu politikalar ve uygulamalar, firmalar tarafından hedef uyumluluğu, değer uyumluluğu gibi açılardan irdelenir. Eğer bu konularda uyum söz konusu ise bunun alıcı firmayı, tedarikçi firmaya güvenme konusunda olumlu yönde etkileyeceği söylenebilir. Benzer politika ve uygulamalara sahip olmanın firmalar arasında güven inşa ettiği, birçok araştırmacı tarafından teorize edilmiştir (Dwyer vd. 1984; Morgan ve Hunt, 1994).

Çalışma modelinde uzun dönemli ilişki inşa etmek adına kilit önemde olan ilişki bağlılığı ve güven yapıları, iş birliğinin kilit öncülleri olarak konumlandırılmış ve bulgular ışığında iş birliğine giden yolda çok önemli oldukları ortaya konmuştur. Literatürde de bu iki değişkenin iş birliği düzeyini önemli derece de etkilediğini ortaya koyan birçok çalışma mevcuttur (ör. Fredendall vd., 2005; Lancastre ve Lages, 2006; Palmatier vd., 2006; Palmatier evd., 2009 Hausman ve Johnston, 2010). Son olarak çalışmada iş birliği düzeyinin iş birliği performansına etkisi incelenmiş ve olumlu etkisinin olduğu ortaya konmuştur. Palmatier vd. (2006), iş birliğinin ilişkilerde başarı için kritik bir faktör olduğunu ileri sürmektedir. Çünkü iş birliği işletmelerin zayıf yönlerini örterken, güçlü yönlerini ortaya çıkarır. Böylece iş birlikleri hem işletmenin hemde tedarikçisinin verimliliğini ve performansını artırır (Kim, vd., 2013).

Sonuç olarak, günümüz rekabet ortamında işletmelerin başarısı için uzun dönemli ilişkiler geliştirebilmek son derece önemlidir. Özellikle endüstriyel sektörlerde uzun dönemli ilişkiler başarılı bir şekilde yapılandırılmış iş birlikleriyle mümkün olabilmektedir. Bu bağlamda iş birliklerinin başarısı işletme yöneticilerinin üzerinde durması gereken konulardan biridir. Bu çalışma göstermiştir ki güven ve ilişki bağlılığı oluşturmadan işletmeleri uzun vadeli değişim ilişkisine götürebilecek iş birlikleri kurmak mümkün değildir. Burada yöneticilerin dikkat etmesi gereken temel konu işletmeler arasındaki güven ve bağlılığın nasıl oluşturulacağıdır? Güven ve bağlılığın oluşması için işletmelere düşen görevler vardır. Öncelikle kurulan iş

ilişkisi iki tarafa da fayda sağlamalı ve taraflar iş birliğine zarar verebilecek fırsatçı davranışlardan kaçınmalıdır. Kurulan ilişkinin sürdürülebilir olması için yazılı veya yazısız belirli uygulamalara ve ilkelere ihtiyaç vardır. İşletmelerin tedarikçileriyle iletişimi ve bilgi değişimi tek taraflı olmamalı ve belirli konularla sınırlı kalmamalıdır. Karşılıklı fayda sağlayacak nitelikte etkileşimli bir iletişim kurulmalıdır. Son olarak gerektiğinde iş birliğinin devamlılığı için, tarafların bu ilişkiden kolayca ayrılığını engelleyen sözleşmeler de yapılmalıdır.

### KAYNAKÇA

- Anderson, E. & Weitz, B. (1992). The Use of Pledges to Build and Sustain Commitment in Distribution Channels. *Journal of Marketing Research*, 29, 18-34.
- Anderson, J.C. & Narus, J.A. (1990). A model of distributor firm and manufacturer firm working partnership. *Journal of Marketing*, 54(1), 42-58.
- Ariani, D.W., (2015). Relationship model of personality, communication, student engagement, and learning satisfaction. *Business Management and Education*, 13(2), 175–202.
- Barry, J. M. & Doney, P. M. (2011). Cross-Cultural Examination of Relationship Quality. *Journal of Global Marketing*, 24(4), 305-323.
- Baxter, R. & Matear, S. (2004). Measuring Intangible Value in Business to Business Buyer – Seller Relationships: An Intellectual Capital Perspective. *Industrial Marketing Management*, 3(6), 491-500.
- Bei, L. T., & Chiao, Y. C. (2001). An integrated model for the effects of perceived product, perceived service quality, and perceived price fairness on consumer satisfaction and loyalty. *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior*, 14, 125-140.
- Berry, L. L. (1995). Relationship marketing of services--growing interest, emerging perspectives. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23 (4), 236-245.
- Bove, L.L., Pervan, S.J., Beatty, S.E. & Shiu, E. (2009). Service worker role in encouraging customer organizational citizenship behaviors. *Journal of Business Research*, 62, 698–705.
- Brass, D., Galaskiewicz, J., Greeve, H. R., & Tsai, W. (2004). Taking stock of networks and organizations: A multilevel perspective. *Academy of Management Journal*, 47(6), 795–817.
- Brito, L. A. L., Brito, E. P. Z., & Hashiba, L. H. (2014). What type of cooperation with suppliers and customers leads to superior performance? *Journal of Business Research*, 67, 952–959.
- Chen, H. & Hu H. (2010). The effect of relational benefits on perceived value in relation to customer loyalty: An empirical study in the Australian coffee outlets industry. *International Journal of Hospitality Management*, 29, 405-412.

- Chin, W. W. (1998). *The partial least squares approach to structural equation modeling, modern business research methods*. Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, NJ.
- Chou, S. & Chen, C.W. (2018). The influences of relational benefits on repurchase intention in service contexts: the roles of gratitude, trust and commitment. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 33(5), 680-692.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2. ed). Hillsdale, NJ. Lawrence Earlbaum Associates
- Conze, O., Bieger, T., Laesser, C. & Riklin, T. (2010). Relationship intention as a mediator between relational benefits and customer loyalty in the tour operator industry. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 27, 51-62.2
- Cui, Y., Mou, J., Cohen, J., Liu, Y. & Kurcz, K. (2020). Understanding consumer intentions toward cross-border m-commerce usage: A psychological distance and commitment-trust perspective. *Electronic Commerce Research and Applications*, 39, 1-10.
- Dagger, T.S., David, M.E. & Ng, S. (2011). Do relationship benefits and maintenance drive commitment and loyalty?. *Journal of Services Marketing*, 25(4), 273-281.
- Denize, S. & Young, L. (2007). Concerning trust and information. *Industrial Marketing Management*, 36(7), 968-982.
- Doney, P.M. & Cannon, J.P. (1997). An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 61(2), 35-51.
- Dwyer, F. R., Schurr, P. H. & Oh, S. (1987). Developing buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 51(2), 11-27.
- Fontenot, J. R. (2001). *Defining, Examining and Exploring the Benefits of Business-to-Business Relationship Marketing*. (Doktora tezi, New Mexico State University, New Mexico).
- Fontenot, J. R. & Wilson, E. J. (1997). Relational Exchange: A review of selected models for a prediction matrix of relationship activities. *Journal of Business Research*, 39, 5-12.
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equations Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18, 39- 50.
- Fredendall, L. D., Hopkins, C. D., & Bhonsle, A. (2005). Purchasing's internal service performance: Critical external and internal determinants. *Journal of Supply Chain Management*, 41(2), 26–38.
- Friman, M., Garling, T., Millet, B., Mattsson, J. & Johnston, R. (2002). An analysis of international business-to-business relationships based on the commitment-trust theory. *Industrial Marketing Management*, 31(5), 403-409.
- Giovanis, A., Athanasopoulou, P., & Tsoukatos, E. (2015). The role of service fairness in the service quality–relationship quality– customer loyalty chain: An empirical study. *Journal of Service Theory and Practice*, 25(6), 744-776.



- Gundlach, G.T. & Murphy, P.E. (1993). Ethical and legal foundations of relational marketing exchanges. *Journal of Marketing*, 57(4), 35-46.
- Gundlach, G.T., Achrol, R.S. & Mentzer, J.T. (1995). The structure of commitment in exchange. *Journal of Marketing*, 59 (January), 78–92.
- Ha, J., Karande, K. & Singhapakdi, A. (2004). Importers' relationships with exporters: does culture matter?. *International Marketing Review*, 21(4/5), 447-461.
- Hair J. F. vd. (2017). *Multivariate Data Analysis* (8. Ed). Pearson Education International, Londra.
- Hair, J.F., Ringle, C.M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silverbullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-151.
- Hair, J.F., Sarstedt, M., Hopkins, L. & Kuppelwieser, V. (2014). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM): An Emerging Tool for Business Research. *European Business Review*. 26. 106-121.
- Hakansson, H. & Snehota, I. (1982). *Developing Relationships in Business Markets*. Routledge, London.
- Han, H. & Hyun, S.S. (2012). An extension of the four-stage loyalty model: the critical role of positive switching barriers. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 29(1), 40-56.
- Hausman, A., & Johnston, W. J. (2010). The impact of coercive and non-coercive forms of influence on trust, commitment, and compliance in supply chains. *Industrial Marketing Management*, 39(3), 519–526.
- Hennig-Thurau, T., Gwinner, K. & Gremler, D. (2002). Understanding relationship marketing outcomes: an integration of relationship benefits and relationship quality. *Journal of Service Research*, 4(3), 230-47.
- Henseler, J., Ringle, C. & Sinkovics, R. (2009). The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing. *Advances in International Marketing*, 20, 277-319.
- Høgevoid, N., Svensson, G. and Otero-Neira, C. (2020). Trust and commitment as mediators between economic and non-economic satisfaction in business relationships: a sales perspective. *Journal of Business & Industrial* 35(11), 1685-1700.
- Islam, S.R. (2019). Influence of price and distributive fairness on micro finance customers' relationship commitment: PLS-SEM analysis. *International Journal of Science and Management Studies*, 2(5), 77-85.
- Ivens, B. S. (2005). Flexibility in industrial service relationships: The construct, antecedents, and performance outcomes. *Industrial Marketing Management*, 34(6), 566-576.
- Jacob, F. & Ehret, M. (2006). Self-protection vs opportunity seeking in business buying behavior: an experimental study. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 21(2), 106-117.

- Jap, S. D. & Ganesan, S. (2000). Control mechanisms and the relationship life cycle: Implications for safeguarding specific investments and developing commitment. *Journal of Marketing Research*, 37(2), 227–245.
- Jena, S., Guin, K.K. & Dash, S.B. (2011). Effect of relationship building and constraint-based factors on business buyers' relationship continuity intention A study on the Indian steel industry. *Journal of Indian Business Research*, 3(1), 22-42.
- Jeong, Miyoung & Haemoon Oh. (2017). Business-to-business social exchange relationship beyond trust and commitment. *International Journal of Hospitality Management* 65, 115-124.
- Jineldin, M. & Jonsson, P. (2000). An examination of the main factors affecting trust/commitment in supplier-dealer relationships: an empirical study of Swedish wood industry. *The TQM Magazine*, 12(4), 245-266.
- Jones, M. A., Reynolds, K. E., Mothersbaugh, D. L. & Beatty, S. E. (2007). The positive and negative effects of switching costs on relational outcomes. *Journal of Service Research*, 9(4), 335–355.
- Khandelwal, U. & Bajpai, N. (2012). Price fairness and its linear dependence on consumer attitude: a comparative study in metro and non metro city. *European Journal of Business and Management*, 4(10), 94-102.
- Kim, S., Kim, N. W., Pae, J. H. & Yip, L. (2013). Cooperate “and” compete: Coopetition strategy in retailer-supplier relationships. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 28(4), 263-275.
- Kumar, V. & Reinartz, W. (2016). Creating enduring customer value. *Journal of Marketing*, 80, 36–68.
- Lages, Luis Filipe, Andrew Lancastre & Carmen Lages (2008). The B2B-RELPERF scale and scorecard: Bringing relationship marketing theory into business-to-business practice. *Industrial Marketing Management*, 37(6), 686-697.
- Lancastre, A. ve Lages, L. F. (2006). The relationship between buyer and a B2B e- marketplace: Cooperation determinants in an electronic market context. *Industrial Marketing Management*, 35, 774-789.
- Lee, C. H. & Ha, B.C. (2018). The impact of buyer-supplier relationships' social capital on bi-directional information sharing in the supply chain. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 33(3), 325-336.
- Lin, S.Y. (2013). The influence of relational selling behavior on relationship quality: the moderating effect of perceived price and customers' relationship proneness. *Journal of Relationship Marketing*, 12(3), 204-222.
- Liu, W.L. (2010). The impacts of supply chain relational benefit on inter-organizational knowledge sharing: cross validation of SEM. *Chiao Da Management Review*, 30(2), 25-59.

- Marios, D. S., & Cinà, V. Z. (2013). Electronic word-of-mouth and online reviews in tourism services: the use of twitter by tourists. *Electronic Commerce Research*, 13(1), 103–124
- Matute-Vallejo, J., Bravo, R., & Pina, J. M. (2011). The influence of corporate social responsibility and price fairness on customer behaviour: Evidence from the financial sector. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 18(6), 317-331.
- Matzler, K., Strobl, A., Thurner, N. & Fußler, J. (2015). Switching experience, customer satisfaction, and switching costs in the ICT industry. *Journal of Service Management*, 26(1), 117-136.
- Mohr, J. & Nevin, J. (1990). Communication strategies in marketing channels: a theoretical perspective. *Journal of Marketing*, 50(4), 36-51.
- Mohr, J. J. & Spekman, R. E. (1994). Characteristics of partnership success: Partner shipattributes, communication behavior, and conflictre solution techniques. *Strategic Management Journal*, 15(2),135-152.
- Moorman, C., Zaltman, G. & Deshpande, R. (1992). Relationship between providers and users of marketing research: the dynamics of trust within and between organisations. *Journal of Marketing Research*, 29(3), 314-29.
- Morgan, R.M. & Hunt, S.D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20-38.
- Mukherjee, A. & Nath, P. (2003). A model of trust in online relationship banking. *International Journal of Bank Marketing*, 21(1), 5-15.
- Mukherjee, A. & Nath, P. (2007). Role of electronic trust in online retailing: A re examination of the commitment-trust theory. *European Journal of Marketing*, 41(9/10), 1173-1202.
- Mungra, Y. & Yadav, P.K. (2019). The mediating effect of satisfaction on trust-commitment and relational outcomes in manufacturer-supplier relationship. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 35(2), 219-230.
- Namkung, Y., Jang, S., Almanza, B. & Ismail, J. (2009). Identifying the underlying structure of perceived service fairness in restaurants. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 21(4), 375-392.
- Nunnally, J. C. (1978). Psychometric theory. New York: Mc Graw-Hill.
- Nyaga, G.N., Whipple, J.M. & Lynch, D.F. (2010). Examining supply chain relationships: do buyer and supplier perspectives on collaborative relationships differ?. *Journal of Operation Management*, 28, 101–114.
- Öztürk, O. vd. (2018). *Instagram ve Sosyal Ticaret Bir Model Önerisi PLS-SEM Uygulamalı*. Bursa: Dora Yayınları.
- Palmatier, R. W., Dant, R. P., Grewal, D., & Evans, K. R. (2006). Factors influencing the effectiveness of relationship marketing: A meta-analysis. *Journal of Marketing*, 70(4), 136–153.

- Palmatier, R.W., Jarvis, C.B., Bechhoff, J.R. & Kardes, F.R. (2009). The role of customer gratitude in relationship marketing. *Journal of Marketing*, 73, 1–18.
- Patterson, P. & Smith, T. (2001). Modelling relationship strength across service types in a South-east Asian context. *International Journal of Service Industry Management*, 12(2), 90-113.
- Ryu, K. & Han, H. (2010). Influence of the quality of food, service, and physical environment on customer satisfaction and behavioral intention in quick-casual restaurants: moderating role of perceived price. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 34(3), 310-329.
- Shergill MCom G. S. & Li, B. (2005). Internet banking—an empirical investigation of a trust and loyalty model for new zealand banks. *Journal of Internet Commerce*, 4(4), 101-118.
- Sheth, J. N. & Parvatiyar, A. (2000). *Handbook of relationship marketing*, Sage Publications, Thousands Oaks, CA.
- Sirdeshmukh, J., Singh, J., & Sabol, B. (2002). Consumer trust, value, and loyalty in relational exchanges. *Journal of Marketing*, 66, 15–37.
- Tareque Aziz, M., & Azila Mohd Noor, N. (2013). Evaluating the effect of cost related factors on relationship quality: An investigation of retailer-supplier relationship in Bangladesh. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 41(7), 545-558.
- Vasel, P. & Zabkar, V. (2010). Comprehension of relationship quality in the retail environment. *Managing Service Quality*, 20(3), 213-235.
- Vasudevan, H., Gaur, S.S. & Shinde, R.K. (2006). Relational switching costs, satisfaction and commitment: A study in the Indian manufacturing context. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 18(4), 42-353.
- Weitz, B. A. & Bradford, K. D. (1999). Personnel selling and sales management: A relationship marketing perspective. *Academy of Marketing Science*, 27(2), 241.
- Wonglorsaichon, P. (2002). The study of relationship between trust, relationship commitment, relationship satisfaction and long-term orientation in the Thai automobile tire industry. (Doktora tezi, Nova Southeastern University, Florida).
- Wu, M., Weng, Y. & Huang, I. (2012). A study of supply chain partnerships based on the commitment-trust theory. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 24(4), 690-707.
- Yoon, S.J. (2002). The antecedents and consequences of trust in online-purchase decisions. *Journal of Interactive Marketing*, 16(2), 47-63.
- Zeithaml, V.A. (1988). Consumer perceptions of price, quality, and value: A means-end model and synthesis of evidence. *The Journal of Marketing*, 52(3), 2-22.



Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 467-497

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 23.06.2021

Accepted / Kabul: 22.09.2021

## ADLİ MUHASEBENİN TARAFLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA\*

İsa KILIÇ<sup>1</sup>

Servet ÖNAL<sup>2</sup>

### Öz

Ekonomi, hukuk, teknoloji, iletişim vb. birçok alanda yaşanan değişim, gelişim ve entegrasyon yeni multidisipliner alanlar ile mesleklerin doğmasını sağlamıştır. Bu multidisipliner alanlardan birisi de muhasebe bilim dalı altında gelişen adli muhasebedir. Branş ve meslek geçmişine bakıldığında genç bir meslek olarak kabul edilen adli muhasebenin yakın zamanda ilgi gören alanlar arasında olacağı düşünülmektedir. Bilgi ve iletişim çağı olarak da kabul edilen günümüzde kişisel veriler kullanılarak ticari işlemlerin dijital ortamda yapılması, kayıtların elektronik ortamlarda tutulması zaman ve işlem kolaylığı gibi pek çok avantaj sağlamaktadır. Bu avantajlı durumlardan biri de adli muhasebe uygulamalarıdır. Fakat bu avantajlı durumlar birçok risk unsuru taşıyan finansal hata, hile veya olumsuzlukları da beraberinde getirmektedir. Adli muhasebe ile ortaya çıkan avantajlı ve dezavantajlı durumların tespiti, tarafların adli muhasebe algılarının belirlenmesi, bu mesleğin gelişimine olumlu yönde katkı sağlayacağı beklenmektedir. Bu çalışmanın temel amacı İskenderun'da faaliyet gösteren ve adli muhasebenin taraflarından sayılan muhasebe meslek mensupları ile avukatların adli muhasebe algıları hakkında mevcut durumu tespit edip, bu alan ve mesleğin gelişimi için gerekli görüş ve önerilerini belirlemektir. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırmaya, İskenderun'da faaliyet gösteren muhasebe meslek mensubu ve avukatlar dâhil edilmiş olup fiziksel ortamda hazırlanan anket 2019 yılında uygulanmıştır. Yapılan araştırmaya göre; avukatların ticari uyumsuzlukların yer aldığı davalarda müvekkillerinin savunmalarını hazırlarken bir dava destek danışmanına ihtiyaç duydukları, muhasebe meslek mensuplarının da adli muhasebenin belirli eğitim şirketlerinden sertifikasyon hizmeti ile değil yasal/idari altyapısının oluşturulup adli muhasebenin görev tanımı, eğitim içeriği vb. hususlarının netleştirilmesi, adli muhasebe eğitiminin belirli bir program dâhilinde verilmesi ve bu eğitimin de TÜRMOB aracılığı ile yapılmasının uygun olacağını düşündükleri gibi sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuçlardan yola çıkarak adli muhasebenin taraflar üzerindeki farkındalığını artırmak için çeşitli önerilerde bulunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Muhasebe, Adli Muhasebe, Muhasebe Meslek Mensubu, Avukat.

**Jel Kodları:** M41, M48.

\*Bu çalışma, 2-4 Mayıs 2019 Tarihleri arasında Şırnak'ta düzenlenen Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler sempozyumunda tam metin bildirisi olarak sunulan "Dünyada ve Ülkemizde Adli Muhasebe/Muhasebecilik" başlıklı bildirinin genişletilmiş halidir.

<sup>1</sup>Öğr. Gör. Dr., İskenderun Teknik Üniversitesi, e-posta: isa.kilic@iste.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7406-2245,

<sup>2</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, e-posta: servetonal@osmaniye.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5452-6938,

### Atıf/Citation

Kılıç, İ., & Önal, S. (2021). Adli muhasebenin tarafları üzerine bir araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 467-497.

## A RESEARCH ON PARTIES OF FORENSIC ACCOUNTING

### **Abstract**

Economics, law, technology, communication, etc. The change, development and integration experienced in many fields has led to the emergence of new multidisciplinary fields and professions. One of these multidisciplinary fields is forensic accounting, which has developed under the field of accounting. Considering the branch and professional background, it is thought that forensic accounting and accountancy, which is considered as a young profession, will be among the fields of interest in the near future. In this period, which is also considered as the age of information and communication, performing commercial transactions using personal data in digital environment and keeping records in electronic media provides advantages such as time and ease of transaction, but it also brings with it financial errors, fraud or negative situations that carry many risk factors. Forensic accounting status of all parties related to the determination of these advantageous and disadvantageous situations related to Forensic Accounting will also affect the current situation and development of this profession. The main purpose of this study is to determine the current situation about the forensic accounting activities of professional accountants and lawyers operating in Iskenderun and who are the parties of forensic accounting, and to determine the necessary opinions and suggestions for the development of this field and profession. Questionnaire method was used as data collection method in the research. Professional Accountants and Lawyers operating in Iskenderun were included in the research, and the questionnaire prepared in the physical environment was applied in 2019. According to the research results; It has been concluded that lawyers need a litigation support consultant while preparing their clients' defenses in cases involving commercial disputes. Professional accountants can also provide forensic accounting's job description, training content, etc., by creating the legal administrative infrastructure, not with the certification service from certain training companies. clarification of the issues has been reached. It has been concluded that forensic accounting education should be given within a certain program and this education should be done through the accountants association. Based on these results, various suggestions have been made to increase the awareness of forensic accounting on the parties.

**Keywords:** Accounting, Forensic Accounting, Professional Accountant, Lawyer.

**Jel Codes:** M41, M48.

### **1. GİRİŞ**

İnsanları yeni buluş ve alanlara sevk eden en önemli faktörler değişen ticari hayat, artan rekabet ortamı ve büyüyen ekonomik hayattır. Bu değişimin ve gelişimin olumlu etkileri olduğu gibi bu değişim ve gelişim, yeni ve karmaşık suç ile bu suçları işleyen yapıların meydana çıkmasına neden olmaktadır (Gülten, 2010, s. 311). Özellikle ticari işlemlerde bilgisayar teknolojisinin kullanılması, çok değişik ve çeşitli online kayıt ortamlarının gündeme gelmesi, bilişim sektörüyle ilişkili birçok avantaj sunarken oluşan bu durumdan art niyetli yararlanmak isteyenler için de yeni fırsatlar oluşturmuştur. Bilişim suçları adıyla anılan bu suçlar bazı kaynaklarda “*yeni nesil beyaz yaka suçları*” şeklinde yer almıştır (Karacan, 2012, s. 106). Yeni nesil beyaz yaka suçlarının normal bir denetim faaliyeti ile ortaya çıkarılması zor olmaktadır. Bu sebeple bu suçları, hileleri ve usulsüzlükleri ortaya çıkarabilmek için daha fazla uzmanlaşmaya ve eğitime ihtiyaç duyulmaktadır. Bu da beraberinde alanında uzmanlık eğitimini almış, hem muhasebe hem de hukuki açıdan değerlendirmeler yapabilecek kişilere (adli muhasebeciler) olan gereksinimi ortaya çıkarmıştır

(Keleş & Keleş, 2014, s. 55). Gün geçtikçe daha da önemli bir hal alan adli muhasebe, muhasebenin hukuk dâhilinde kullanılması temelinde oluşmaktadır. Diğer adli bilim dallarına benzer şekilde hukuki uyuşmazlıkların çözümünü amaçlayan adli muhasebe; denetim, finans, muhasebe gibi bilimsel uygulamaların yargılama sürecinde kullanılması şeklinde gerçekleşmektedir (Al, 2014, s. 96). Görüldüğü gibi muhasebeciliğin özel bir alanı olan adli muhasebe; hukuk, muhasebe, finans vb. birçok disiplin ile iç içe geçmiş bir uzmanlık alanıdır.

## 2. ADLİ MUHASEBE

Ekonomik, sosyal ve teknolojik gelişmelerin çokluğu ve çeşitliliği ile birlikte uyuşmazlıkların çözümü için özel, teknik bilgi ve deneyime sahip uzmanlık alanlarına olan gereksinim artmıştır. Bu özel uzmanlık alanlarının çok sayıdaki çeşidine bir tasnif sınırlaması getirilmeden bu uzmanlık alanları, üç temel başlık altında toplanabilir (Doğan, 2018, s. 13).

- Tıp ve sağlık alanındaki konularla ilgilenen *Adli Tıp*,
- Teknik ve teknolojik konularda *Fen ve Mühendislik*,
- Ekonomik ve mali konularda *Adli Muhasebe*,

Adli muhasebe, iktisadi ve finansal işlemlerin gerçek yüzünü tespit ederken soruşturma ve araştırma yöntemlerini kullanarak dikkatli, titiz ve metodolojik bir çalışma ile amacına ulaşmaktadır. Adli muhasebenin alanyazında genel kabul görmüş tek bir tanım yapılamamış olup, çeşitli alan ve amaçlara dönük farklı şekillerde tanımları yapılmıştır. Örneğin; “Adli Muhasebe, muhasebe, denetim, finans, sayısal yöntemler, hukuk, davranış bilimleri, araştırma ve sorgulama gibi hünerlerin, kanıt toplama, analiz etme ve değerlendirmede kullanılması, bulguların raporlanması gibi hizmetlerdir” (Bozkurt, 2010, s. 4).

Adli muhasebe uzmanları genellikle üç grup arasında sınıflandırılır. Bunlar; dava bilirkişiliği (fact witness), uzman görüşü (expert witness) ve danışmanlık hizmetleri (consultancy service)’dir (DiGabriele, 2011, s. 390). Michaelson (2005)’de adli muhasebe hizmetlerinin; dava bilirkişiliğinin hâkimlere, uzman görüşü ile danışmanlık hizmetlerinin de avukatlara ve davanın taraflarına sunulacağını belirtmiştir.

Bu alanlardan birincisi, avukatlara veya uyuşmazlığın taraflarına yardımcı olmak mahiyetinde sunulan danışmanlık desteği bakımından “dava desteği”, sonraki alan mahkemede icra edilen bilirkişi bilgisi açısından “dava bilirkişiliği” ve firma yönetim kademesinin ve bu davayla ilgili tarafların istekleri doğrultusunda onlara hizmet vermekte olan, hile bulunma ihtimali olan uygulamaların tespit edilmesini hedefleyen “araştırmacı muhasebecilik” veya “hile denetçiliği araştırmacılığı”dır. Bahsedilen bu üç husustan ilk ikisi bir uyuşmazlık aşamasında

uyuşmazlığın yargıya düşen kısımları açısından, son husus ise, işletme yönetimi açısından önem arz etmektedir (Bilen & Akatak, 2019, s. 173). Çoğu zaman “hile denetçiliği” için bir uyuşmazlık söz konusu olmak zorunda da değildir. İşletme yönetimi ihtiyaç hissettiğinde ekonomik bir işlemin finansal bir hile içerip içermediğini talep edebilir. Uygulama alanında adli muhasebecilerin sağladığı destek bakımından “Adli Muhasebe” mesleğini üç ana bölüme ayırmak mümkündür (Akyel, 2012, s. 81):

- Dava Destek Danışmanlığı (Hukuki Destek)
- Uzman Şahitlik (Bilirkişi Tanıklığı)
- Hile Denetçiliği veya Araştırmacı Muhasebecilik (İdari Destek)

### 2.1. Dava Destek Danışmanlığı (Hukuki Destek)

Adli muhasebeciliğin uygulanması bakımından, bir adli uyuşmazlıktan önce ya da dava sürecinde yargı mensuplarına birçok açıdan hizmet verilmesi olarak ifade edilen dava destek danışmanlığının uygulama alanı çok geniştir (Çankaya vd., 2014, s. 72). Örneğin, bir sözleşmenin ihlal edilmesi sonucu oluşan finansal kaybın adli muhasebeci yardımıyla hesaplanması, tipik bir dava desteğidir (Özkul & Pektekin, 2009, s. 65).

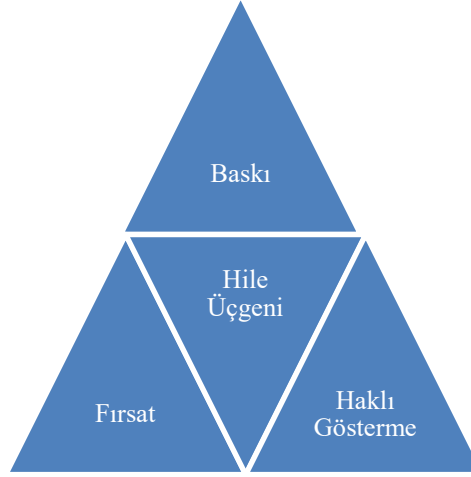
### 2.2. Uzman Tanıklık

Uzman tanıklık, özel ve teknik bilgi gerektiren hususlarda mesleki faaliyet icra eden kişilerin, bu alandaki bilgi ve tecrübelerine dayanarak mahkemeye aktarılmış olan uyuşmazlıkların değerlendirilip sonuca bağlanması sürecinde yargı mensuplarına destek sağlanmasıdır. Mahkemeye taşınan konularda, hukuki açıdan uzman olan yargı mensuplarının, ticari işlemler ve muhasebe alanında yeterli bilgiye sahip olmaları mümkün olmayabilir. Bu nedenle, bu konuların çözüme kavuşturulması amacıyla uzman tanıklardan destek alınabilmektedir (Kılıç & Çeviren, 2017, s. 91).

### 2.3. Hile Denetçiliği veya Araştırmacı Muhasebecilik (İdari Destek)

Uluslararası Suistimal İnceleme Uzmanları Derneği (Association of Certified Fraud Examiners/ACFE) (2020)’nin raporunda finansal hile “*bir kişinin mal varlığını artırmak için mesleğini kullanarak kendi işyerinin varlıklarını ve kaynaklarını bilerek kötüye kullanması ve bunları suistimal etmesidir.*” şeklinde ifade edilmiştir. Finansal hile kavramı hakkında alanyazında en fazla yer etmiş ve bağımsız denetim standartları içerisinde de yer almış olan paradigma, Donald Cressey tarafından geliştirilen hile üçgeni teorisi (Cressey (1950, s. 738). Cressey, bireylerin finansal hileye başvurmalarının altında yatan sebeplerin teşvik/baskı, fırsat ve meşrulaştırma gibi üç temel faktör olduğu sonucuna varmıştır (Gökten, 2018, s. 657).



**Şekil 1.** Hile Üçgeni

**Kaynak:** Kranacher, M., J. & Riley, R. (2010). Forensic Accounting and Fraud Examination. New Jersey: Wiley.

Bireyler, anılan bu finansal hile unsurlarından bir veya birkaçının oluşturduğu durum ile finansal hileye başvurmaktadır.

Adli muhasebe mesleği, uzman şahitlik ve dava destek danışmanlığı gibi hizmetler veriyor ve bazı uyuşmazlıkların son bulmasına katkı sağlıyor olsa da adli muhasebenin; ABD, AB veya faaliyet gösterdiği birçok ülkede en çok rağbet görülen tarafı “hile denetçiliği”dir. Son çeyrek asırda dünyada ve ülkemizde yaşanan birçok finansal hileli iş ve işlemlerin tespit edilip kamuya ilan edilmesi adli muhasebenin ilgi görmesine sebep olmuştur.

Hile araştırmacılığı (denetçiliği), ağırlıklı olarak işletme sahipleri veya firma yöneticilerinin talebiyle, hile hususundaki iddiaların veya ihtimallerinin varlığını denetleyen bir adli muhasebe hizmetidir. Bu adli muhasebe hizmeti, yapılan hileli işlemlerin ve aldatmaların araştırılması, tespiti ve önlenmesini amaçlar (Bekçioğlu, vd., 2013, s. 8).

#### **2.4. Dünyada Adli Muhasebe**

Eski Mısır’da muhasebeciler, firavunların muhasebe kayıtlarını tutmaktaydılar. Bu dönemlerde hububat, altın vb. varlıklar muhasebede kayıt altına alınmaktaydı. Zamanla firavunun çalışanlarından bir kısmı bu değerli varlıkların cazibesine kapılıp hırsızlık yapmaya başladılar. Bu problemin çözümü için, birbirinden bağımsız iki farklı muhasebecinin aynı kayıtları tutmasına karar verildi ve bu kayıtlar belirli dönemlerde karşılaştırıldı. Eğer muhasebecilerin tutmuş olduğu kayıt tutarları birbiri ile benzer ise bir sorun yoktu ve herhangi bir işlem yapılmamaktaydı; ancak önemli tutar farklılıkları bulunursa, ceza olarak her iki muhasebecinin de öldürülmesine karar verilmekteydi (Bozkurt, 2007, s. 1). 1800’lü yıllarda,

avukat ve muhasebeciler arasında yakın ilişkiler olduğu görülmekte, bu dönemde birçok avukatın müşterilerine muhasebe hizmeti sundukları bilinmektedir. İlgili dönemde muhasebeciler ücret karşılığında uzman tanıklık görevleri üstlenmişlerdir (Uyar, 2015, s. 181). Forensic Accounting kavramını ilk kez 1946 yılında Maurice E. Peloubet adlı bir muhasebeci “*Adli Muhasebe: Bugünün Ekonomisindeki Yeri*” - “*Forensic Accounting: Its place in today's economy*” adı ile yayınladığı makalede kullanmıştır (Dönmez & Çavuşoğlu, 2015, s. 47). 1988 yılında ABD’de kurulan ACFE (Sertifikalı Hile Araştırmacıları Birliği), adli muhasebeciliğin gelişiminde özel bir konuma sahiptir. ACFE, hile araştırmacılığı alanındaki çalışmaları ile adli muhasebenin gelişimini ve kurumsallaşmasını sağlayan en önemli kurumlardandır. ACFE, ABD’de kurulmuş olmakla birlikte giderek uluslararası bir kuruluş haline dönüşmüştür (Doğan, 2018, s. 23). Amerika Birleşik Devletleri’nde adli muhasebeci olabilmek için ACFE tarafından düzenlenen lisanslama eğitimini almak ve başarılı olmak gerekmektedir. Amerika’da sertifikalı bir adli muhasebeci olabilmek için bazı şartların sağlanması gerekmektedir. İşletme, İktisat vb. bir alanda lisans eğitimi almış olup, iki yıl süreyle mesleki deneyime sahip olup, ACFE’nin yapmış olduğu lisanslama sınavlarında başarılı olmak gerekmektedir. ACFE’nin yapmış olduğu sınav finansal işlemler, araştırmacılık, yasal unsurlar, kriminoloji gibi dört aşamadan oluşmaktadır (Atmaca & Terzi, 2012, s. 33).

## 2.5. Ülkemizde Adli Muhasebe

Adli Muhasebe uygulamaları, dünya genelinde farklı isimler ile anılmış olsa da kökeni çok eski dönemlere dayanmaktadır. Yaşanan bazı hileli iş ve işlemlerin tespit edilip kamuya ilanıyla birlikte önemi giderek artmış ancak tanınırlık hususunda istenilen seviyeye henüz gelmemiştir. Ülkemizde özellikle 2000’li yıllardan sonra rağbet görmeye başlamış olan bu alanın, gereken önem ve tanına bilirliliğini artırabilmek için bir eğitim modeline ihtiyaç duyulmaktadır. Adli muhasebe eğitimi için ilk olarak ABD olmak üzere, bir kısım gelişmiş ülkeler altyapı yatırım ve çalışmalarını hazırlamış ve bu alanda uzman insan kaynağı yetiştirebilir konuma gelmiştir. Ülkemizde ise adli muhasebe eğitimi hususunda yeterince ciddi bir alt yapı çalışması bulunmamaktadır (Pehlivan & Dursun, 2012, s. 130). Adli muhasebeciliği uygulamada bir meslek dalı olarak kabul eden ülkelerin vermiş olduğu eğitim, temel anlamda muhasebe eğitimi üzerinde şekillendirilmektedir. Adli muhasebeci olarak görev almak isteyenler, temel olarak lisans seviyesinde muhasebe eğitimi almak ve alınan bu lisans eğitimin üzerine lisansüstü seviyesinde adli muhasebe dersleri almak ve bu derslerden başarılı olmak zorundadır (Açık, 2016, s. 1083). Ülkemizde lisansüstü seviyesinde Adli

Muhasebe eğitimi yeterince yaygın bir hal alamamıştır. Kılılı, (2016) adli muhasebe eğitiminin üniversitelerimizde lisans ve lisansüstü programlarında verilip verilmediği hususunda bir çalışma yapmış olup;

*-Lisans düzeyinde adli muhasebe eğitimi verilen program sayısını muhasebe eğitimi verilen lisans programlarının sayısına oranladığımızda devlet üniversitelerinde %1,68, vakıf üniversitelerinde %1,66, toplamda ise 1,67 oranına,*

*-Yüksek lisans düzeyinde adli muhasebe eğitimi verilen program sayısını muhasebe eğitimi verilen yüksek lisans programlarının sayısına oranladığımızda devlet üniversitelerinde %3,30, vakıf üniversitelerinde ise %5,45 oranına,*

*-Doktora düzeyinde adli muhasebe eğitimi verilen program sayısını muhasebe eğitimi verilen doktora programlarının sayısına oranladığımızda devlet üniversitelerinde %7,81, vakıf üniversitelerinde ise %3,03 oranına ulaştığı görülmüştür.*

### **3. ALANYAZIN ARAŞTIRMASI**

Adli muhasebe ile ilgili araştırmacılar tarafından yapılan alan yazın incelemesinde adli muhasebenin; eğitimi, uygulama alanları, ülkeler arası karşılaştırma ve farkındalığını ölçmeye yönelik olduğu görülmektedir.

Bilen & Akatak, (2019) çalışmalarında, adli muhasebe ile ilgili bir alan yazın incelemesi yapmış olup *Adli Muhasebe içeriğinde kabul gören üç alandan ilk ikisi işin adliyeye, yargıya düşen kısmı açısından, son alan ise, firma yönetimi bakımından önem kazanmaktadır. Adli muhasebenin danışmanlık desteği davaların şuursuzca yargıya taşınmasını dolayısıyla zaman ve kaynakların boşa harcanmasının önüne geçileceği* hususunu vurgulamışlardır.

Çeliker & Aygün, (2018) çalışmalarında konu ile ilgili SMMM ve avukatlara bir anket uygulaması yapmış ve uygulama sonucunda ankete katılanların *adli muhasebeye uzak oldukları ve adli muhasebe farkındalıklarının düşük olduğu, adli muhasebenin uygulanması ile birlikte özellikle finansal tablolara ve dolayısıyla işletmelerin açıklayacağı bilgilere olan güvenin artacağı* sonuçlarına ulaşıldığı görülmüştür.

Kılılı & Çeviren, (2017) çalışmalarında meslek mensuplarının adli muhasebe ve muhasebecilik mesleğinin farkındalık düzeylerini tespit etmek amacıyla bir anket uygulaması yapmış ve uygulama sonuçlarına göre *muhasebe meslek mensuplarının adli muhasebe ve adli muhasebecilik mesleğini duydukları, ancak henüz yeterince bilgi sahibi olmadıkları, adli muhasebecilik mesleğinin uygulama aşamasından önce kurs, seminer vb. araçlarla ilgili*

tarafların bilgilendirilmesi, gerekli farkındalığın oluşmasına zemin hazırlayabileceği hususları tespit edilmiştir.

Altunay & Acar, (2015) çalışmalarında konu ile ilgili asliye ticaret mahkemeleri hâkimlerinin bakış açılarını tespit etmek amacıyla bir anket uygulaması yapmış ve sonucunda *muhasabeyle ilgili uyumsuzlukların çözümünde genel olarak adli muhasabeye ihtiyaç bulunduğu, hâkimlerin %74'ünün adli muhasabe ile ilgili bilgi sahibi olmadığı, hâkimlerin adli gerekçelerle adli muhasabecinin Türkiye'de bulunması gerektiğini düşündükleri sonucuna ulaşmışlardır.*

Çakır, (2015) çalışmalarında, konu ile ilgili bir alan yazın incelemesi yapmış olup *normal bir denetçi ile adli muhasabeci arasındaki temel fark, pek çok denetçinin sadece belgeleri bunları destekleyen belgelerle eşleştirmeleri ve bunu yeterli görmeleri olduğunu, Adli muhasabecilerin ise, önemsiz belge varlığının ötesine geçmesi ve bu belgenin sahte ya da hileli olup olmadığını, ödemelerin bir çağrışında bulunup bulunmadığını ve belgelerin bütün yönleriyle düzgün olup olmadığının belirlenmesine yönelmeleri gerektiği* hususunu vurgulamıştır.

Ciğer & Topsakal, (2015) çalışmalarında konu ile ilgili SMMM ve Avukatlara bir anket uygulaması yapılmış ve sonucunda *adli muhasabecilerde bulunması gereken en önemli özellikler düşüncelerini rapor, grafik, tablo, çizelge ve listeler ile ifade edebilmek; kanıt toplamayla ilgili konular dâhil temel adli süreçleri ve adli konuları bilmeleri gerektiği vurgulanmıştır. Avukatların adli muhasabe sınavına tabi tutularak sertifika sahibi olması gerektiğini düşünmesi, üniversitelerde muhasabe müfredatlarında adli muhasabe konularına yer verilmemesinin sonucu olduğu* kanısına varılmıştır.

Çankaya vd., (2014), çalışmalarında uzman tanıklığın, adalet sisteminin sorunlarına çare olup olmayacağını ortaya koymak amacıyla meslek mensupları ve yargı mensupları üzerinde bir anket uygulaması yapılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre *ülkemizde sertifikalı bilirkişi olarak görev yapacak uzman tanıklara ihtiyaç duyulduğu ve muhasabe meslek mensuplarının şu an için gerekli uzman tanıklık yeterliliğine sahip olmadığı* tespiti yapılmıştır.

Keleş & Keleş, (2014) çalışmalarında konu ile adli muhasabecilik mesleğinin Türkiye'deki uygulamaları üzerine bir alanyazın incelemesi yapmış olup adli muhasabe ile ilgili *Türkiye'deki uygulamaların yasal bir düzenlemesinin bulunmamasına rağmen, adli muhasabecilik mesleğinin uygulama alanlarından olan hile denetçiliği ve dava destek danışmanlığı kapsamında sayılabilecek uygulamaları ile bazı kurumlarda verilmekte olan*

*eğitimler bulunmakta ise de, dünyadaki örneklerini yakalayamadığı, bunun için adli muhasebeciliğin meslek olarak kabul edilmesi, meslek mensubunun sertifika sahibi yapılması ve adli muhasebecilik eğitiminin dünyadaki örneklerine benzer şekilde verilmesi gerektiğine yönelik bazı önerilerde bulunduğu görülmüştür.*

Çabuk & Yücel, (2012) çalışmalarında konu ile ilgili sermaye piyasasında bağımsız denetimle yetkili kuruluşlara yönelik bir uygulama yapılmış ve çalışma sonucunda *ülkemizde mevcut denetim sisteminin, adli muhasebe için gerekli alt yapı ve eğitim sisteminin yetersiz olduğu tespit edilmiş ve mesleğin gelişimi için yapılması gereken önerilerde bulunduğu görülmüştür.*

Pehlivan & Dursun, (2012) çalışmalarında konu ile ilgili ülkemizdeki akademisyenlerin adli muhasebe eğitimine karşı bakış açılarını tespit etmek amacıyla bir anket uygulaması yapılmış ve çalışma sonucunda *Türkiye’de yeterli bir eğitim altyapısının bulunmadığı, eğitim veren konumunda bulunan akademisyenlerin adli muhasebe eğitiminin müfredatlarına eklenmesi konusunda isteksiz oldukları belirlenmiş, adli muhasebe eğitiminin Türkiye’de geliştirilmesine yönelik bazı önerilerde bulunduğu görülmüştür.*

Gülten, (2010) çalışmalarında konu ile ilgili bir alan yazın incelemesi yapılmış *Ülkemizde yeni tanınan ancak Amerika, Kanada ve Avrupa Birliği ülkelerinin çoğunluğunda uygulanan adli muhasebe kavramının ve adli müşavirlik mesleğinin bilirkişilik müessesinden kaynaklanan sorunlara bir dereceye kadar çözüm bulabileceği ve yargılama süreçlerini hızlandıracağına düşünüldüğüne* vurgu yapılmıştır.

## **4. ARAŞTIRMA**

### **4.1. Araştırmanın Amacı**

Bu çalışmanın temel amacı; İskenderun’da faaliyet gösteren ve adli muhasebenin tarafları olabilecek muhasebe meslek mensupları ile avukatların adli muhasebe algıları hakkında mevcut durumu tespit edip bu alan ve mesleğin gelişimi için gerekli görüş ve önerilerini belirlemektir.

### **4.2. Araştırmanın Kapsamı, Yöntemi, Verilerin Analizi**

Çalışmanın hedef kitlesini; İskenderun’da faaliyet gösteren muhasebe meslek mensupları ve avukatlar oluşturmaktadır. Çalışmada, araştırmanın amacına uygun olan anket yöntemi uygulanmıştır. Anket yöntemi, çok farklı türde veri toplamayı mümkün kılan, önceden belirlenmiş insanlara birtakım sorular sorarak veri elde eden sistematik bir veri toplama

yöntemidir (Baş, 2013, s. 13). Araştırmada birisi muhasebe meslek mensuplarına, diğeri de avukatlara uygulanmak üzere 2 farklı anket hazırlanmıştır. Bu anketler 2019 yılı temmuz ve aralık ayları arasında hedef kitlelerine uygulanmıştır. Hazırlanan anketlerin birinci bölümünde demografik bilgilere, ikinci bölümünde ise adli muhasebe mesleği ile ilgili ifadelere yer verilmiştir. Anketler; Çeliker & Aygün (2018), Kılılı & Çeviren (2017), Altunay & Acar (2015), Ciğer & Topsakal (2015), Çankaya vd. (2014), ile Pehlivan & Dursun (2012) tarafından yayınlanan çalışmalar ve adli muhasebe müfredatından yararlanılarak hazırlanmıştır. Avukatlara uygulanmak üzere hazırlanan anket Hatay barosuna kayıtlı, İskenderun bölgesinde faaliyet gösteren 217 avukata uygulanmıştır. Muhasebe meslek mensuplarına uygulanmak üzere hazırlanan anket de İskenderun SMMMO'na kayıtlı çalışan 233 meslek mensubuna uygulanmıştır. Avukatlardan 41 kişi (%19)'u olumlu geri dönüş sağlamıştır. Bu anketlerden geçerlilik ve değerlendirme kriterleri dikkate alınarak 39 tanesi (%18)'i analize dâhil edilmiştir. Muhasebe meslek mensuplarına 233 anket uygulanmış, bunlardan 167 kişi (%71)'si olumlu geri dönüş sağlamıştır. Bu anketlerden geçerlilik ve değerlendirme kriterleri dikkate alınarak 141 tanesi (%60,5)'i analize dâhil edilmiştir. Araştırmanın zaman ve maliyet açısından İskenderun'daki avukat ve muhasebe meslek mensuplarına uygulanması, araştırmaya katılan katılımcıların sayısı, elde edilen bulgu ve sonuçların bölgesel bir temsili sağlaması araştırmanın kısıtı olarak kabul edilmiştir.

Anketlerde yer alan sorular ile ilgili güvenilirlik analizi yapılmış ve Cronbach's Alpha değeri muhasebe meslek mensuplarına uygulanan ankette 0,827, avukatlara uygulanan ankette 0,784 bulunmuştur. Cronbach's Alpha değerinin 0,8'den büyük olması 'iyi', 0,7'den büyük olması 'kabul edilebilir', 0,6'dan büyük olması 'orta derecede güvenilir', 0,6'dan küçük olması ise 'zayıf' olarak adlandırılır (Saruhan & Özdemirci, 2016, s. 196). Bu değerler doğrultusunda araştırmada kullanılan anketlerin güvenilirlik derecesinin yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Uygulanan anket sonucunda toplanan veriler IBM SPSS (v22) paket programı ile analiz edilmiştir. Anket verileri gruplandırılarak sınıflandırılmış ve bu anketin sonuçları frekans analizi kullanılarak değerlendirilmiştir. Muhasebe meslek mensuplarına uygulanan anket verilerinde ise frekans analizi, Mann-Whitney U ve Kruskal-Wallis testleri kullanılmıştır.

### 4.3. Araştırmanın Bulguları

#### 4.3.1. Avukatlar Üzerinde Yapılan Araştırmanın Bulguları

Çalışmada avukatlara uygulanan anketin I. bölümünde demografik özellikler, mesleki tecrübe vb. bulguları tespit edebilecek sorulara yer verilmiştir. Söz konusu anketin II. bölümünde ise

adli muhasebe ile ilgili *Evet – Hayır* şeklinde cevaplanabilecek kapalı tip sorular ile 5’li *Likert tipi* (*Kesinlikle Katılmıyorum, Kesinlikle Katılıyorum*) sorular yer almaktadır.

**Tablo 1.** Avukatlara İlişkin Demografik Bulgular

<b>Cinsiyet</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Medeni Durum</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Kadın	19	48,7	Evli	14	35,8
Erkek	20	51,3	Bekar	25	64,2
<b>Toplam</b>	<b>39</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>39</b>	<b>100</b>
<b>Yaş</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Eğitim Düzeyi</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
25-30 Arası	14	35,9	Lisans	31	79,5
31-35 Arası	13	33,3	Yüksek Lisans	5	12,8
36-40 Arası	7	17,9	Doktora	3	7,7
41-45 Arası	2	5,2	<b>Toplam</b>	<b>39</b>	<b>100</b>
46 +	3	7,7			
<b>Toplam</b>	<b>39</b>	<b>100</b>			
<b>Mesleki Deneyiminiz</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Gelir Durumunuz</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
1-5 Yıl Arası	16	41,0	3000-5000 TL Arası	1	2,5
6-10 Yıl Arası	14	35,9	5001-7000 TL Arası	11	28,3
11-15 Yıl Arası	4	10,3	7001-10000 TL Arası	15	38,5
16+	5	12,8	10001+	12	30,7
<b>Toplam</b>	<b>39</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>39</b>	<b>100</b>

Tablo 1’e göre avukatların demografik verileri incelendiğinde %51,3’ünün erkek olduğu, barolar birliği cinsiyet dağılımında da bu oranın yaklaşık %55 (www.barobirlik.org.tr, 03/02/2021) olduğunu belirlemiştir. Medeni durumları incelendiğinde; %35,8’inin (14 kişi) evli, 64,2’sinin (25 kişi) bekâr olduğu görülmüştür. Yaş grupları verileri arasında 46 ve üzeri yaşta olanların %7,7 (3 kişi) olduğu, bu oranın oldukça düşük olması genç bir avukat grubu olduğunu göstermektedir. Ankete katılanlar eğitim düzeyi açısından incelendiğinde; lisans mezunlarının %79,5’inin (31) kişi, yüksek lisans mezunlarının %12,8’inin (5 kişi) olduğu belirlenmiştir. Ankete katılan avukatlar mesleki deneyim açısından incelendiğinde %41,0’ının (16 kişi) 1-5 yıl arası, %35,9’unun (14 kişi) 6-10 yıl arası tecrübeye sahip oldukları belirlenmiştir. Avukatların gelir durumu incelendiğinde; %38,5’inin (15 kişi) 7001-10000 TL arası, %30,7’sinin (12 kişi) 10001+ TL arası gelire sahip olduğu görülmüştür.

Avukatlara sunulan ankette yer alan *Evet/Hayır* şeklindeki sorulara verilen cevapların frekansları Tablo 2’de yer almaktadır.

**Tablo 2.** Avukatların Adli Muhasebe Farkındalığını Belirlemeye İlişkin Cevapların Frekans Dağılımları

Soru No:	Avukatlara Farkındalığına Yönelik Adli Muhasebe İlişkin Sorular	Evet		Hayır		Toplam	
		N	%	N	%	N	%
1.	Adli Muhasebe kavramını daha önce hiç duydunuz mu?	12	(30,8)	27	(69,2)	39	(100)
2.	Adli Muhasebe Müfredatının içeriğini biliyor musunuz?	2	(5,1)	37	(94,9)	39	(100)
3.	Lisans, Yüksek Lisans veya Doktora Eğitiminiz içerisinde İşletme, Muhasebe, Finans, Mali Tablolar Analizi, Denetim vb. bir ders aldınız mı?	19	(48,7)	20	(51,3)	39	(100)

Tablo 2 incelendiğinde; “Adli Muhasebe kavramını daha önce hiç duydunuz mu?” sorusuna katılımcılardan %30,8 (12 kişi)’in *Evet* dediği, “Adli Muhasebe Müfredatının içeriğini biliyor musunuz?” sorusuna ise %5,1 (2 kişi)’inin *Evet* dediği görülmektedir. Bu iki soruya verilen cevaplar birlikte değerlendirildiğinde avukatların %30,8’i (12 kişi) adli muhasebe kavramını duydukları ve bunların da büyük oranda söz konusu kavramın içeriği ve müfredatı hakkında yeterli bilgi sahibi olmadığı söylenebilir. Ayrıca yargı mensuplarına “*Lisans, Yüksek Lisans veya Doktora Eğitiminiz içerisinde İşletme, Muhasebe, Finans, Mali Tablolar Analizi, Denetim vb. bir ders aldınız mı?*” sorusuna %48,7 (19 kişi)’unun *Evet* dediği görülmektedir.

Avukatlara sunulan ankette yer alan likert tipi ifadeler verilen cevaplar tablo 3’te aşağıda yer almaktadır.

**Tablo 3.** Avukatların Adli Muhasebe Farkındalığını Belirlemeye İlişkin Cevapların Frekans Dağılımları

Soru No:	Avukatlara Farkındalığına Yönelik Adli Muhasebe İlişkin Sorular	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum		Toplam	
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	100
4.	Muhasebe ve ticari uyumsuzlukların görüldüğü ticaret mahkemelerinde İİBF/SBF mezunu idari yargıçlara da yer verilmelidir.	11	28,2	8	20,5	6	15,4	11	8,2	3	7,7	39	100
5.	Muhasebe ve ticari uyumsuzlukların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan yargıçlar yeterli muhasebe, finans, denetim bilgisine sahiptir.	7	17,9	20	51,3	8	20,5	4	10,3	0	0,00	39	100
6.	Adli Muhasebe mesleği, ilgili davaların karara bağlanmasını kolaylaştıracaktır.	1	2,6	5	12,8	15	38,5	14	35,9	4	10,3	39	100
7.	Görülen davalarda; Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Tanıklık ve Araştırmacı Muhasebecilik (Hile Denetçisi) alanında bir eksiklik	3	7,7	5	12,9	7	17,9	21	53,8	3	7,7	39	100



	bulunmaktadır.													
8.	Bilirkişilik yapan mevcut Muhasebe Meslek mensupları (SMMM, YMM) yargının bu konudaki ihtiyacını karşılamaktadır.	2	5,1	18	46,2	11	28,2	8	20,5	0	0,00	39	100	
9.	Mevcut Muhasebe meslek mensuplarının bu konuda ayrıca bir eğitim almaları gerekir.	1	2,6	2	5,1	3	7,7	19	48,7	14	35,9	39	100	
10.	Almış olduğunuz ticari uyuşmazlıkların yer aldığı bir davada savunma hazırlarken İşletme, Muhasebe, Finans, Mali Tablolar Analizi, Denetim vb. alanlarda bir dava destek danışmanına ihtiyaç olmaktadır.	1	2,6	2	5,1	4	10,3	25	64,1	7	17,9	39	100	
11.	Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Tanıklık ve Araştırmacı Muhasebecilik (Hile Denetçisi) unvanlarının net bir tanımının yapılması gerekir.	1	2,6	0	0,00	3	7,7	29	74,4	6	15,4	39	100	

Tablo 3'te avukatlar arasında; *“Muhasebe ve ticari uyuşmazlıkların görüldüğü ticari mahkemelerde İİBF/SBF mezunu idari yargıçlara da yer verilmelidir”* yargısına *“Katılıyorum”* ve *“Kesinlikle Katılıyorum”* diyenlerin toplam %35,9 olduğunu, bu durum da, araştırmaya katılan avukatların %35,9'unun ticari mahkemelerde İİBF/SBF mezunu idari yargıçlara da yer verilmesi gerektiğini düşündüğünü göstermektedir.

*“Muhasebe ve ticari uyuşmazlıkların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan yargıçlar yeterli muhasebe, finans, denetim bilgisine sahiptir.”* yargısına *“Katılıyorum”* ve *“Kesinlikle Katılıyorum”* diyenlerin toplam %10,3 olduğu, bu durum da, araştırmaya katılan avukatların %10,3'ünün ticari mahkemelerde görev alan yargıçların yeterli muhasebe, finans ve denetim bilgisine sahip olmadıklarına inandıklarını göstermektedir.

*“Adli Muhasebe mesleği, ilgili davaların karara bağlanmasını kolaylaştıracaktır.”* yargısına *“Katılıyorum”* ve *“Kesinlikle Katılıyorum”* diyenlerin toplam %46,2 olduğu, bu durum da, araştırmaya katılan avukatların %46,2'sinin adli muhasebenin ilgili ticari davaların karara bağlanmalarını hızlandıracağına inandıklarını göstermektedir.

*“Görülen davalarda; Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Tanıklık ve Araştırmacı Muhasebecilik alanında bir eksiklik bulunmaktadır.”* yargısına *“Katılıyorum”* ve *“Kesinlikle Katılıyorum”* diyenlerin toplam %61,5 olduğu, bu durum da, araştırmaya katılan avukatların %61,5'inin görülen davalarda adli muhasebe hizmetlerinde bir eksikliğin olduğuna inandıklarını göstermektedir.

*“Bilirkişilik yapan mevcut Muhasebe Meslek mensupları (SMMM, YMM) yargının bu konudaki ihtiyacını karşılamaktadır.”* yargısına *“Katılıyorum”* ve *“Kesinlikle Katılıyorum”* diyenlerin toplam %20,5 olduğu, bu durum da, araştırmaya katılan avukatların bilirkişilik yapan muhasebe meslek mensuplarının adli muhasebe alanındaki bilirkişilik ihtiyacının

karşılayamadığına inandıklarını göstermektedir. Bu durumun Çeliker ve Aygün (2018)'ün elde edilmiş olan sonuçlarla da benzerlik göstermektedir.

“Mevcut muhasebe meslek mensuplarının bu konuda ayrıca bir eğitim almaları gerekir.” yargısına “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” diyenlerin toplam %84,6 olduğu, bu durum da, araştırmaya katılan avukatların %84,6'sının muhasebe meslek mensuplarına adli muhasebe alanında ayrıca bir eğitim verilmesi gerektiğine inandıklarını göstermektedir.

“Ticari uyumsuzlukların yer aldığı bir davada savunma hazırlarken İşletme, Muhasebe, Finans, Mali Tablolar Analizi, Denetim vb. alanlarda bir dava destek danışmanına ihtiyaç olmaktadır” yargısına “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” diyenlerin toplam %82,0 olduğu, bu durum da araştırmaya katılan avukatların, müvekkillerine ait savunmalarını hazırlarken bir dava destek danışmanına ihtiyaç duyduklarını göstermektedir. Bu durum Ciğer & Topsakal (2015) ile Kurt (2020)'ün elde etmiş oldukları sonuçlarla da benzerlik göstermektedir.

“Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Tanıklık ve Araştırmacı Muhasebecilik unvanlarının net bir tanımının yapılması gerekir.” yargısına “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” diyenlerin toplam %89,8 olduğu, bu durum da, araştırmaya katılan avukatların %89,8'inin adli muhasebe hizmetleri içerisinde kabul gören unvanların tanımlarının net olarak yapılması gerektiğine inandıklarını göstermektedir.

Bu sonuçlara bakıldığında; görülen davalarda daha isabetli ve hızlı kararlar verilebilmesi için ticari davalara bakan mahkeme üyelerine muhasebe, mali tablolar analizi, finans, denetim vb. alanlarda hizmet içi eğitimler verilmesinin uygun olacağı, mevcut SMMM/YMM'lerin bu alandaki boşluğu tam olarak dolduramadığı, bilirkişilik yapan meslek mensuplarının adli muhasebe eğitimi alanında spesifik eğitim almalarının gerektiği söylenebilir. Ayrıca, avukatlar ticari davalarla ilgili savunmalarını hazırlarken bir uzman desteğine büyük oranda ihtiyaç duyduklarını ve bu alanda ihtiyaç olan meslek tanımlarının da net bir şekilde yapılmasını bekledikleri görülmektedir.

#### **4.3.2. Muhasebe Meslek Mensupları Üzerinde Yapılan Araştırmanın Bulguları**

Muhasebe meslek mensuplarına uygulanan anketin I. bölümünde demografik özellikler, II. bölümünde ise adli muhasebe farkındalığı ve mesleki yeterliliğin belirlenmesine ilişkin yargılar hakkında *likert tipi (Kesinlikle Katılmıyorum, Kesinlikle Katılıyorum)* şeklinde sorular yer almıştır.

**Tablo 4.** Muhasebe Meslek Mensuplarına İlişkin Demografik Bulgular

<b>Cinsiyet</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Medeni Durum</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Kadın	36	25,5	Evli	113	80,1
Erkek	105	74,5	Bekâr	28	19,9
<b>Toplam</b>	<b>141</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>141</b>	<b>100</b>
<b>Yaş</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Eğitim Düzeyi</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
25-30 Arası	9	6,4	Lisans	114	80,8
31-35 Arası	40	28,4	Lisansüstü	27	19,2
36-40 Arası	41	29,1	<b>Toplam</b>	<b>141</b>	<b>100</b>
41-45 Arası	19	13,5	<b>Çalışma Şekli</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
46-50+	32	22,7	Bağımlı	38	27
<b>Toplam</b>	<b>141</b>	<b>100</b>	Bağımsız	103	13
<b>Bağımsız Denetim Hizmeti Veriyor Musunuz?</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Lisans Eğitim Alanı</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Evet	22	15,6	İşletme	87	61,7
Hayır	119	84,4	İktisat	28	19,9
<b>Toplam</b>	<b>141</b>	<b>100</b>	Maliye vd.,	26	18,4
<b>Mesleki Deneyiminiz</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Gelir Durumunuz</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
1-5 Yıl Arası	12	8,5	3000 TL'den Az	10	10,1
6-10 Yıl Arası	41	29,0	3000-5000 TL	63	44,6
11-15 Yıl Arası	39	27,8	Arası	33	23,4
16-20 Yıl Arası	15	10,6	5001-7000 TL	35	24,8
21+	34	24,1	Arası	<b>141</b>	<b>100</b>
<b>Toplam</b>	<b>141</b>	<b>100</b>	7000+	<b>Toplam</b>	

Tablo 4'e göre meslek mensuplarının demografik verileri incelendiğinde meslek mensuplarının; %74,5'inin erkek olduğu, TÜRMOB meslek mensupları cinsiyet dağılımında da bu oranın yaklaşık %70 (www.turmob.org.tr, 18/02/2021) olduğunu, %80,1'inin evli olduğu, yaş grupları verileri arasında 46 ve üzeri yaşta olanların %22,7 olduğunu, bu oranın düşük olması orta yaş grubunda bir meslek mensubu grubu olduğunu göstermektedir. Ankete katılanların eğitim düzeyi açısından incelendiğinde; lisans mezunlarının %80,8'inin olduğu, TÜRMOB meslek mensupları eğitim düzeyi dağılımında da bu oranın %81,2 (www.turmob.org.tr, 18/02/2021) olduğu görülmüştür. Meslek mensuplarının %84,4 oranında bağımsız denetim hizmeti vermediği, %61,7'sinin de lisans eğitiminin işletme olduğu görülmüştür. Ankete katılan meslek mensupları mesleki deneyim açısından incelendiğinde %8,5'inin 1-5 yıl arası mesleki deneyimlerinin olduğu, büyük oranda mesleki tecrübeye sahip

oldukları görülmüştür. Meslek mensuplarının gelir durumu incelendiğinde; %10,1'inin 3000-5000 TL arası diğerlerinin de 5001 TL ve üzerinde bir gelire sahip oldukları görülmüştür.

**Tablo 5.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargılar

Soru No:	Muhasebe Meslek Mensuplarının Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargılar	N	Ort.	St. Sapma
1.	Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim.	141	4,05	1,185
2.	Adli Muhasebe ile ilgili lisans, yüksek lisans veya doktora döneminde bu konu ile ilgili bir ders almıştım.	141	1,60	,492
3.	Adli Muhasebe alanıyla ilgili seminer ve eğitimlere katıldım.	141	1,67	,471
4.	Adli Muhasebe sertifikasına sahibim.	141	1,39	,490
5.	Ülkemizde Adli Muhasebe mesleğine önemli ölçüde ihtiyaç vardır.	141	3,99	1,069
6.	Ülkemizde Adli Muhasebe mesleğine ilişkin yasal düzenlemeler yetersizdir.	141	3,82	2,789
7.	Adli Muhasebe Mesleği 3568 sayılı meslek kanunu ile düzenlenmelidir.	141	3,93	,990
8.	Adli Muhasebe mesleğinin gelişime açık bir alan olduğunu düşünüyorum.	141	4,16	1,037
9.	Adli Muhasebenin, muhasebe mesleğine yeni bir boyut ve prestij kazandıracaklarını düşünüyorum.	141	4,11	1,033
10.	Adli Muhasebenin, muhasebe meslek mensuplarına yeni iş fırsatları sunarak, ek gelir elde etmelerine imkân sağlayacaktır.	141	4,04	1,127
11.	Daha önce bir ticari davada bilirkişi olarak görev yaptım.	141	1,55	,499
12.	Adli Muhasebe mesleği, muhasebe ve hukuk arasında önemli bir role sahiptir.	141	4,08	,979
13.	Adli Muhasebe, kara para aklama suçu ile mücadelede önemli bir işleve sahiptir.	141	4,15	1,007
14.	Adli Muhasebe mesleğinin temel ilkelerini her meslek mensubu bilmelidir.	141	4,03	1,069
15.	İlgili kuruluşların verecekleri eğitim ve seminerlerle bu mesleğe farkındalık artırılabilir.	141	4,12	,982
16.	“Adli Muhasebe Uzmanlığı” için TÜRMOB eğitim programları oluşturmalıdır.	141	4,02	1,072
17.	“Adli Muhasebe Uzmanlığı” için KGK eğitim programları oluşturmalıdır.	141	3,79	1,258
18.	“Adli Muhasebe Uzmanı” unvanı TÜRMOB tarafından sınav ile verilmelidir.	141	4,07	1,080
19.	“Adli Muhasebe Uzmanı” unvanı KGK tarafından sınav ile verilmelidir.	141	3,70	1,280
20.	“Adli Muhasebe Uzmanı” unvanına sahip olabilmek için bir bağımsız denetim firmasında staj zorunluluğu getirilmelidir.	141	3,77	1,227
21.	Adli Muhasebe mesleğine yönelik lisansüstü programlara yer verilmelidir.	141	4,00	1,089
22.	İleride “Adli Muhasebe Uzmanı” Sertifikası almayı istiyorum.	141	4,02	1,105
23.	Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Şahitlik ve Hile Denetçiliği uygulamalarının görev tanımını bilmekteyim.	141	1,65	,560
24.	Muhasebe ile ilgili uyuşmazlıkların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan hâkimlerin yeterli muhasebe, finans, denetim bilgisine sahip olduğunu düşünüyorum.	141	3,40	1,352
25.	Adli Muhasebe mesleği ilgili davaların karara bağlanmasını kolaylaştıracaktır.	141	4,09	,975

Tablo 5 incelendiğinde “Adli Muhasebe mesleğinin gelişime açık bir alan olduğunu düşünüyorum”, “İlgili kuruluşların vereceği eğitim ve seminerler bu mesleğe olan farkındalığı artıracaktır” yargılarının en yüksek ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. Bu durumda da bu alanın yasal/idari düzenlemelerinin yapılarak belirli standartlara kavuşturulması ile meslek mensupları tarafından ilgi göreceği söylenebilir.

Meslek mensuplarının “Adli Muhasebe Uzmanlığı” adı altında bir eğitim ve sınav uygulamasının da yapılması halinde bu işlemlerin “Türkiye Serbest Muhasebeci ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği (TÜRMOB)” tarafından yapılmasını istedikleri görülmektedir. Meslek mensuplarının “Adli Muhasebe sertifikasına sahibim” yargısına katılımın en düşük ortalamaya sahip olduğu görülmüştür. Adli muhasebe sertifikasının şu anda ülkemizde hala yasal/idari bir sertifikasının olmadığı ancak bazı özel eğitimler aracılığı ile belirli bir programa katılım sonunda verildiği bilinmektedir.

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının demografik özellikleri ile adli muhasebe farkındalığı ve adli muhasebede mesleki yeterliliklerinin belirlenmesine ilişkin yargıları arasında anlamlı bir fark oluşup oluşmadığını tespit etmek amacıyla araştırma sonucunda elde edilen veriler için en uygun analiz yöntemleri belirlenmeye çalışılmıştır.

Araştırmada kullanılacak istatistiksel analiz yöntemleri belirlemek için, araştırmaya ait verilerin normal dağılıma sahip olması gerekmektedir. Bu amaçla, araştırmayı oluşturan her bir değişkenin normal dağılıma uygunluğu Tek Örneklem Kolmogorov-Smirnov testi kullanılarak incelenmiştir. Tek örneklem Kolmogorov-Smirnov testi sonuçlarına göre, değişkenlerin normal dağıldığını söylemek için (p) anlamlılık düzeyinin 0.05’ten büyük olması gerekmektedir (Arslan, 2015, s. 117). Verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini tespit etmek için Kolmogorov-Smirnov testi yapılmıştır.

**Tablo 6.** Normal Dağılım Testi Sonuçları

Sıra No:	Değişkenler	N	Kolmogoro v-Smirnov	P
1.	Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim.	141	0,278	0,000
2.	Adli Muhasebe ile ilgili lisans, yüksek lisans veya doktora döneminde bu konu ile ilgili bir ders almıştım.	141	0,390	0,000
3.	Adli Muhasebe alanıyla ilgili seminer ve eğitimlere katıldım.	141	0,430	0,000
4.	Adli Muhasebe sertifikasına sahibim.	141	0,397	0,000
5.	Ülkemizde Adli Muhasebe mesleğine önemli ölçüde ihtiyaç vardır.	141	0,264	0,000
6.	Ülkemizde Adli Muhasebe mesleğine ilişkin yasal düzenlemeler yetersizdir.	141	0,328	0,000

7.	Adli Muhasebe Mesleği 3568 sayılı meslek kanunu ile düzenlenmelidir.	141	0,208	0,000
8.	Adli Muhasebe mesleğinin gelişime açık bir alan olduğunu düşünüyorum.	141	0,267	0,000
9.	Adli Muhasebenin, muhasebe mesleğine yeni bir boyut ve prestij kazandıracağını düşünüyorum.	141	0,253	0,000
10.	Adli Muhasebenin, muhasebe meslek mensuplarına yeni iş fırsatları sunarak, ek gelir elde etmelerine imkân sağlayacaktır.	141	0,256	0,000
11.	Daha önce bir ticari davada bilirkişi olarak görev yaptım.	141	0,368	0,000
12.	Adli Muhasebe mesleği, muhasebe ve hukuk arasında önemli bir role sahiptir.	141	0,277	0,000
13.	Adli Muhasebe, kara para aklama suçu ile mücadelede önemli bir işleve sahiptir.	141	0,285	0,000
14.	Adli Muhasebe mesleğinin temel ilkelerini her meslek mensubu bilmelidir.	141	0,270	0,000
15.	İlgili kuruluşların verecekleri eğitim ve seminerlerle bu mesleğe farkındalık artırılabilir.	141	0,260	0,000
16.	“Adli Muhasebe Uzmanlığı” için TÜRMOB eğitim programları oluşturmalıdır.	141	0,265	0,000
17.	“Adli Muhasebe Uzmanlığı” için KGK eğitim programları oluşturmalıdır.	141	0,255	0,000
18.	“Adli Muhasebe Uzmanı” unvanı TÜRMOB tarafından sınav ile verilmelidir.	141	0,259	0,000
19.	“Adli Muhasebe Uzmanı” unvanı KGK tarafından sınav ile verilmelidir.	141	0,206	0,000
20.	“Adli Muhasebe Uzmanı” unvanına sahip olabilmek için bir bağımsız denetim firmasında staj zorunluluğu getirilmelidir.	141	0,261	0,000
21.	Adli Muhasebe mesleğine yönelik lisansüstü programlara yer verilmelidir.	141	0,239	0,000
22.	İleride “Adli Muhasebe Uzmanı” Sertifikası almayı istiyorum.	141	0,259	0,000
23.	Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Şahitlik ve Hile Denetçiliği uygulamalarının görev tanımını bilmekteyim.	141	0,364	0,000
24.	Muhasebe ile ilgili uyuşmazlıkların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan hâkimlerin yeterli muhasebe, finans, denetim bilgisine sahip olduğunu düşünüyorum.	141	0,211	0,000
25.	Adli Muhasebe mesleği ilgili davaların karara bağlanmasını kolaylaştıracaktır.	141	0,245	0,000

Tablo 6’da araştırmaya yönelik değişkenlere uygulanan Kolmogorov-Smirnov testi anlamlılık sonuçlarında tüm değişkenlerin anlamlılık düzeyi 0.05’ten küçük çıktığı ve verilerin normal dağılım göstermediği görülmüştür. Bu sebeple araştırmada parametrik olmayan testler kullanılmıştır. Parametrik testlerden t testi yerine parametrik olmayan testlerden Mann-Whitney U Testi’nin ve tek yönlü varyans analizi yerine, Kruskal Vallis analizi uygulanmıştır. Kruskal Vallis analizi sonuçlarının önemli bulunduğu durumlarda ise, farkın kaynağını belirlemek amacıyla Mann-Whitney U Testi ile ikili karşılaştırmalar yapılmıştır (Büyüköztürk, 2010, s. 7-8).

Muhasebe meslek mensuplarının cinsiyet, medeni durum, çalışma şekli, denetim hizmeti verip vermedikleri, eğitim düzeyleri ile adli muhasebe farkındalığı ve adli muhasebede mesleki yeterliliğin belirlenmesine ilişkin yargılar arasında istatistiki olarak anlamlı bir farkın bulunup

bulunmadığını tespit etmek için Mann-Whitney U testi; yaş, eğitim alanı, mesleki deneyim, gelir düzeyleri ile adli muhasebe farkındalığı ve adli muhasebede mesleki yeterliliğin belirlenmesine ilişkin yargılar arasında istatistiki olarak anlamlı bir farkın bulunup bulunmadığını tespit etmek için ise Kruskal-Wallis testi yapılmış olup her iki test sonuçlarından  $p < 0,05$  yani ifadelerle verilen cevaplardan alt gruplar açısından farklılık gösterenler tablolar halinde verilmiş ve yorumlanmıştır.

**Tablo 7.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Cinsiyetleri ile Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargılar

Değişken	Cinsiyet	n	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	p
Adli Muhasebe mesleğinin gelişime açık bir alan olduğunu düşünüyorum.	Kadın	36	82,25	2961,00	1485	0,039
	Erkek	105	67,14	7050,00		
Adli Muhasebenin, muhasebe mesleğine yeni bir boyut ve prestij kazandıracağını düşünüyorum.	Kadın	36	82,01	2952,50	1493,500	0,044
	Erkek	105	67,00	7058,50		

Tablo 7’de kadın muhasebe meslek mensuplarının, %82,25 oranla “Adli Muhasebe mesleğinin gelişime açık bir alan olduğunu düşünüyorum” ve “Adli Muhasebenin, muhasebe mesleğine yeni bir boyut ve prestij kazandıracağını düşünüyorum” önermelerine erkek muhasebe meslek mensuplarına oranla daha yüksek bir oranda katılım sağladıkları görülmektedir.

**Tablo 8.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Medeni Durumu ile Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargıların Sonuçları

Değişken	Medeni Durum	n	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	p
Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim.	Evli	113	74,44	8411,50	1193,500	0,031
	Bekar	28	57,13	1599,50		
Adli Muhasebe ile ilgili lisans, yüksek lisans veya doktora döneminde bu konu ile ilgili bir ders almıştım.	Evli	113	73,92	8353,00	1252,000	0,045
	Bekar	28	59,21	1658,00		
Adli Muhasebe alanıyla ilgili seminer ve eğitimlere katıldım.	Evli	113	74,04	8366,00	1239,000	0,029
	Bekar	28	58,75	1645,00		

Tablo 8’de evli muhasebe meslek mensuplarının, %74,44 oranla “Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim” ve %73,92 oranla “Adli Muhasebe ile ilgili lisans, yüksek lisans veya doktora döneminde bu konu ile ilgili bir ders almıştım” ve %74,04 oranla “Adli Muhasebe alanıyla ilgili seminer ve eğitimlere katıldım” önermelerine bekar muhasebe meslek mensuplarına oranla daha yüksek bir oranda katılım sağladıkları görülmektedir.

Muhasebe meslek mensuplarının bağımlı veya bağımsız bir şekilde çalışıp çalışmadıkları hususu ile adli muhasebe farkındalığı ve mesleki yeterliliğin belirlenmesine ilişkin yargılar arasında anlamlı bir sonuç çıkmamıştır.

**Tablo 9.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Denetim Hizmeti Verme Durumu ile Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargıların Sonuçları

Değişken	Denetim Hizmeti Veriliyor Mu	n	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	p
İleride “Adli Muhasebe Uzmanı” Sertifikası almayı istiyorum.	Evet	22	87,27	1920,00	951,000	0,031
	Hayır	119	67,99	8091,00		

Tablo 9’da denetim hizmeti veren muhasebe meslek mensuplarının, %87,27 oranla “İleride “Adli Muhasebe Uzmanı” Sertifikası almayı istiyorum” önermesine bağımsız denetim hizmeti vermeyen muhasebe meslek mensuplarına oranla daha yüksek bir oranda katılım sağladıkları görülmektedir. Bu durum hakkında bağımsız denetim hizmeti veren meslek mensuplarının adli muhasebe iş ve işlemlerine daha yatkın olduğu söylenebilir.

**Tablo 10.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Eğitim Düzeyi ile Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargıların Sonuçları

Değişken	Eğitim Düzeyi	n	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	p
Adli Muhasebe alanıyla ilgili seminer ve eğitimlere katıldım.	Lisans	114	74,21	8460,00	1173,000	0,018
	Lisansüstü	27	57,44	1551,00		
Adli Muhasebe mesleğinin gelişime açık bir alan olduğunu düşünüyorum.	Lisans	114	67,15	7655,00	1100,000	0,013
	Lisansüstü	27	87,26	2356,00		
Adli Muhasebenin, muhasebe mesleğine yeni bir boyut ve prestij kazandıracağını düşünüyorum.	Lisans	114	65,87	7509,50	954,500	0,001
	Lisansüstü	27	92,65	2501,50		
Adli Muhasebenin, muhasebe meslek mensuplarına yeni iş fırsatları sunarak, ek gelir elde etmelerine imkân sağlayacaktır.	Lisans	114	66,99	7636,50	1081,500	0,010
	Lisansüstü	27	87,94	2374,50		



Adli Muhasebe mesleği, muhasebe ve hukuk arasında önemli bir role sahiptir.	Lisans	114	66,20	7546,50	991,500	0,002
	Lisansüstü	27	91,28	2464,50		
“Adli Muhasebe Uzmanı” unvanına sahip olabilmek için bir bağımsız denetim firmasında staj zorunluluğu getirilmelidir.	Lisans	114	67,04	7642,00	1087,000	0,013
	Lisansüstü	27	87,74	2369,00		
Adli Muhasebe mesleğine yönelik lisansüstü programlara yer verilmelidir.	Lisans	114	65,44	7460,50	905,500	0,000
	Lisansüstü	27	94,46	2550,50		
İleride “Adli Muhasebe Uzmanı” Sertifikası almayı istiyorum.	Lisans	114	66,83	7619,00	1064,000	0,008
	Lisansüstü	27	88,59	2392,00		
Muhasebe ile ilgili uyuşmazlıkların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan hâkimlerin yeterli muhasebe, finans, denetim bilgisine sahip olduğunu düşünüyorum.	Lisans	114	67,56	7702,00	1147,000	0,035
	Lisansüstü	27	85,52	2309,00		
Adli Muhasebe mesleği, ilgili davaların karara bağlanmasını kolaylaştıracaktır.	Lisans	114	66,68	7601,00	1046,000	0,006
	Lisansüstü	27	89,26	2410,00		

Tablo 10’da lisans eğitim düzeyine sahip olan muhasebe meslek mensuplarının, %74,21 oranla “Adli Muhasebe alanıyla ilgili seminer ve eğitimlere katıldım” önermesine lisansüstü eğitim alan meslek mensuplarına nazaran daha yüksek bir oranda katılım sağladıkları görülmektedir.

Tablo 10’da lisansüstü eğitim düzeyine sahip olan muhasebe meslek mensuplarının; %87,26 oranla “Adli Muhasebe mesleğinin gelişime açık bir alan olduğunu düşünüyorum”, %92,65 oranla “Adli Muhasebenin, muhasebe mesleğine yeni bir boyut ve prestij kazandıracığını düşünüyorum”, %87,94 oranla “Adli Muhasebenin, muhasebe meslek mensuplarına yeni iş fırsatları sunarak, ek gelir elde etmelerine imkân sağlayacaktır”, %91,28 oranla “Adli Muhasebe mesleği, muhasebe ve hukuk arasında önemli bir role sahiptir”, %87,74 oranla ““Adli Muhasebe Uzmanı” unvanına sahip olabilmek için bir bağımsız denetim firmasında staj zorunluluğu getirilmelidir”, %94,46 oranla “Adli Muhasebe mesleğine yönelik lisansüstü programlara yer verilmelidir”, %88,59 oranla “İleride “Adli Muhasebe Uzmanı” Sertifikası almayı istiyorum”, %85,52 oranla “Muhasebe ile ilgili uyuşmazlıkların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan hâkimlerin yeterli muhasebe, finans, denetim bilgisine sahip olduğunu düşünüyorum”, %89,26 oranla “Adli Muhasebe mesleği, ilgili davaların karara bağlanmasını kolaylaştıracaktır” önermelerine lisans eğitim düzeyi muhasebe meslek mensuplarına nazaran daha yüksek bir oranda katılım sağladıkları görülmektedir. Bu sonuçlara bakıldığında lisansüstü eğitim düzeyine sahip olan meslek mensuplarının adli

muhasabe algılarının yüksek olduğu, muhasabe meslek mensuplarının gelecek yıllarda adli muhasabe iş ve işlemleri hakkında bir farkındalık oluşturacağı düşünülebilir.

**Tablo 11.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Yaşları ile Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargıların Sonuçları

Değişken	Yaş	N	Sıra Ortalaması	Sd	X <sup>2</sup>	P	Anlamlı Fark Grupları*
Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim.	25-30 Arası	9	54,06	4	13,221	0,010	C-A, C-B, C-D, C-E, B-A, B-D, B-E, D-A, D-E, A-E
	31-35 Arası	40	79,25				
	36-40 Arası	41	79,32				
	41-45 Arası	19	74,45				
	46 +	32	52,75				
Adli Muhasebe ile ilgili lisans, yüksek lisans veya doktora döneminde bu konu ile ilgili bir ders almıştım.	25-30 Arası	9	60,33	4	12,842	0,012	D-A, D-B, D-C, D-E, C-A, C-B, C-E, B-A, B-E, A-E,
	31-35 Arası	40	71,30				
	36-40 Arası	41	73,71				
	41-45 Arası	19	92,08				
	46 +	32	57,64				
Adli Muhasebe sertifikasına sahibim.	25-30 Arası	9	51,33	4	10,681	0,030	D-A, D-B, D-C, D-E, B-A, B-C, B-E, C-A, C-E, E-A,
	31-35 Arası	40	75,23				
	36-40 Arası	41	74,45				
	41-45 Arası	19	84,32				
	46 +	32	58,92				
Daha önce bir ticari davada bilirkişi olarak görev yaptım.	25-30 Arası	9	55,50	4	9,647	0,047	B-A, B-C, B-D, B-E, D-A, D-C, D-E, C-A, C-E, E-A,
	31-35 Arası	40	84,88				
	36-40 Arası	41	66,39				
	41-45 Arası	19	69,11				
	46 +	32	65,05				
Muhasebe ile ilgili uyuşmazlıkların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan hâkimlerin yeterli muhasabe, finans, denetim bilgisine sahip olduğunu düşünüyorum.	25-30 Arası	9	77,78	4	9,667	0,046	B-A, B-C, B-D, B-E, A-C, A-D, A-E, D-C, D-E, E-C,
	31-35 Arası	40	84,30				
	36-40 Arası	41	58,87				
	41-45 Arası	19	76,37				
	46 +	32	64,83				

\*A: 25-30 arası; B: 31-35 arası; C: 36-40 arası; D: 41-45 arası; E: 46 +

Tablo 11’de “Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim” önermesine; en yüksek oran olan %79,32 oranla 36-40 yaş aralığı olumlu cevap vermiş olup bu yaş aralığını %79,25 oranla 31-35 yaş aralığı, %74,45 oranla 41-45 yaş aralığı takip etmiştir. Aynı

önermeye en düşük %52,75 oran ile 46-50 yaş aralığı olup bu yaş aralığını da %54,06 oran ile 25-30 yaş aralığı takip etmektedir. “Adli Muhasebe ile ilgili lisans, yüksek lisans veya doktora döneminde bu konu ile ilgili bir ders almıştım” önermesine; en yüksek oran olan %92,08 oranla 41-45 yaş aralığı olumlu yanıt vermiş olup aynı önermeye en düşük oranda katılan %57,64 oranla 46-50 yaş aralığıdır. “Adli Muhasebe sertifikasına sahibim” önermesine; en yüksek oran olan %84,32 oranla 41-45 yaş aralığı olumlu yanıt vermiş olup aynı önermeye en düşük oranda katılan yaş aralığı da 25-30 yaş aralığıdır. “Daha önce bir ticari davada bilirkişi olarak görev yaptım” önermesine; en yüksek oran olan %84,88 oranla 31-35 yaş aralığı olumlu yanıt vermiş olup aynı önermeye en düşük oranda katılan yaş aralığı da 25-30 yaş aralığıdır. “Muhasebe ile ilgili uyumsuzlukların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan hâkimlerin yeterli muhasebe, finans, denetim bilgisine sahip olduğunu düşünüyorum” önermesine; en yüksek oran olan %84,30 oranla 31-35 yaş aralığı olumlu yanıt vermiş olup aynı önermeye en düşük oranda katılan yaş aralığı da 36-40 yaş aralığıdır.

**Tablo 12.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Eğitim Alanı ile Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargıların Sonuçları

Değişken	Eğitim Alanı	N	Sıra Ortalaması	Sd	X <sup>2</sup>	P	Anlamlı Grupları*	Fark
Adli Muhasebe, kara para aklama suçu ile mücadelede önemli bir işleve sahiptir.	İşletme	87	67,39	2	9,032	0,011	B-A, B-C, A-C,	
	İktisat	28	89,82					
	Maliye vd.	26	62,83					
Adli Muhasebe mesleğinin temel ilkelerini her meslek mensubu bilmelidir.	İşletme	87	69,70	2	6,314	0,043	B-A, B-C, A-C,	
	İktisat	28	85,45					
	Maliye vd.	26	59,79					

\*A: İşletme; B: İktisat; C: Maliye vd.

Tablo 12’de iktisat bölümü mezunu muhasebe meslek mensupları, “Adli Muhasebe, kara para aklama suçu ile mücadelede önemli bir işleve sahiptir” önermesine %89,90 oranı ile olumlu cevap vermiş olup iktisat mezunlarını %67,39 oranıyla işletme bölümü mezunları takip etmekte, işletme mezunlarını da %62,83 oran ile maliye bölümü mezunları takip etmektedir. “Adli Muhasebe mesleğinin temel ilkelerini her meslek mensubu bilmelidir” önermesine İktisat bölümü mezunu muhasebe meslek mensupları %85,45, işletme bölümü mezunları %69,70, maliye bölümü mezunları %59,79 oranı ile olumlu cevap vermiştir.

**Tablo 13.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Deneyimi ile Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargıların Sonuçları

Değişken	Mesleki Deneyim	N	Sıra Ortalaması	Sd	X <sup>2</sup>	P	Anlamlı Fark Grupları*
Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim.	1-5 Yıl	12	43,17	4	10,888	0,028	C-A, C-B, C-D, C-E, D-A, D-B, D-E, B-A, B-E, E-A,
	6-10 Yıl	41	75,11				
	11-15 Yıl	39	80,26				
	16-20 Yıl	15	75,50				
	21+ Yıl	34	63,26				
Adli Muhasebe sertifikasına sahibim.	1-5 Yıl	12	49,38	4	12,204	0,016	C-A, C-B, C-D, C-E, B-A, B-D, B-E, D-A, D-E, E-A,
	6-10 Yıl	41	77,89				
	11-15 Yıl	39	79,65				
	16-20 Yıl	15	71,70				
	21+ Yıl	34	60,09				
Daha önce bir ticari davada bilirkişi olarak görev yaptım.	1-5 Yıl	12	49,63	4	11,575	0,021	C-A, C-B, C-D, C-E, B-A, B-D, B-E, E-A, E-D, D-A,
	6-10 Yıl	41	78,43				
	11-15 Yıl	39	79,00				
	16-20 Yıl	15	55,50				
	21+ Yıl	34	67,25				
Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Şahitlik ve Hile Denetçiliği uygulamalarının görev tanımını bilmekteyim.	1-5 Yıl	12	49,83	4	10,565	0,032	D-A, D-B, D-C, D-E, B-A, B-C, B-E, C-A, C-E, E-A,
	6-10 Yıl	41	80,51				
	11-15 Yıl	39	67,78				
	16-20 Yıl	15	82,50				
	21+ Yıl	34	65,62				

\*A: 1-5 Yıl; B: 6-10 Yıl; C: 11-15 Yıl; D: 16-20 Yıl; E: 21+Yıl;

Tablo 13'te "Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim" önermesine; en yüksek oran olan %80,26 oranla 10-15 yıl arası mesleki deneyime sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiş, bu mesleki deneyim grubunu %75,50 oranla 16-20 yıl mesleki deneyime sahip meslek mensupları takip etmektedir. Aynı önermeye en düşük %43,17 oran ile 1-5 yıl aralığında mesleki deneyime sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmektedir. "Adli Muhasebe sertifikasına sahibim" önermesine; en yüksek oran olan %79,65 oranla 10-15 yıl arası mesleki deneyime sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiş, aynı önermeye en düşük %49,38 oran ile 1-5 yıl aralığında mesleki deneyime sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmektedir. "Daha önce bir ticari davada bilirkişi olarak görev yaptım" önermesine; en yüksek oran olan %79,00 oranla 10-15 yıl arası mesleki deneyime sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiş, aynı

önermeye en düşük %49,63 oran ile 1-5 yıl aralığında mesleki deneyime sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmektedir. “*Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Şahitlik ve Hile Denetçiliği uygulamalarının görev tanımını bilmekteyim*” önermesine; en yüksek oran olan %82,50 oranla 16-20 yıl arası mesleki deneyime sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiş, aynı önermeye en düşük %49,83 oran ile 1-5 yıl aralığında mesleki deneyime sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmektedir.

**Tablo 14.** Muhasebe Meslek Mensuplarının Gelir durumu ile Adli Muhasebe Farkındalığı ve Mesleki Yeterliliğin Belirlenmesine İlişkin Yargıların Sonuçları

Değişken	Gelir Durumu	N	Sıra Ortalaması	Sd	X <sup>2</sup>	P	Anlamlı Fark Grupları*
Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim.	3000'den az	10	83,10	3	12,906	0,005	A-B, A-C, A-D, B-C, B-D, D-C,
	3001-5000	63	81,83				
	5001-7000	33	57,24				
	7001+	35	61,03				
Adli Muhasebe ile ilgili lisans, yüksek lisans veya doktora döneminde bu konu ile ilgili bir ders almışım.	3000'den az	10	43,10	3	9,296	0,026	D-A, D-B, D-C, B-A, B-C, C-A
	3001-5000	63	74,88				
	5001-7000	33	65,32				
	7001+	35	77,34				
“Adli Muhasebe Uzmanlığı” için TÜRMOB eğitim programları oluşturmalıdır.	3000'den az	10	42,40	3	10,922	0,012	D-A, D-B, D-C, B-A, B-C, C-A,
	3001-5000	63	76,40				
	5001-7000	33	60,52				
	7001+	35	79,34				
“Adli Muhasebe Uzmanı” unvanı TÜRMOB tarafından sınav ile verilmelidir.	3000'den az	10	38,55	3	15,824	0,001	B-A, B-C, B-D, D-A, D-C, C-A,
	3001-5000	63	80,25				
	5001-7000	33	57,33				
	7001+	35	76,50				
“Adli Muhasebe Uzmanı” unvanına sahip olabilmek için bir bağımsız denetim firmasında staj zorunluluğu getirilmelidir.	3000'den az	10	55,50	3	11,331	0,010	D-A, D-B, D-C, B-A, B-C, C-A
	3001-5000	63	73,25				
	5001-7000	33	56,12				
	7001+	35	85,40				
Adli Muhasebe mesleğine yönelik lisansüstü programlara yer verilmelidir.	3000'den az	10	27,65	3	15,305	0,002	D-A, D-B, D-C, B-A, B-C, C-A,
	3001-5000	63	74,97				
	5001-7000	33	67,41				
	7001+	35	79,63				
İleride “Adli Muhasebe Uzmanı” Sertifikası	3000'den az	10	44,00				D-A, D-B, D-C, B-A, B-C,
	3001-5000	63	72,33				

almayı istiyorum.	5001-7000	33	63,82	3	9,623	0,022	C-A,
	7001+	35	83,09				
Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Şahitlik ve Hile Denetçiliği uygulamalarının görev tanımını bilmekteyim.	3000'den az	10	40,50	3	8,755	0,033	D-A, D-B, D-C, C-A, C-B, B-A,
	3001-5000	63	72,06				
Muhasebe ile ilgili uyuşmazlıkların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan hâkimlerin yeterli muhasebe, finans, denetim bilgisine sahip olduğunu düşünüyorum	5001-7000	33	73,17	3	10,513	0,015	B-A, B-C, B-D, C-A, C-D, D-A,
	7001+	35	75,77				
	3000'den az	10	34,85	3	10,513	0,015	B-A, B-C, B-D, C-A, C-D, D-A,
	3001-5000	63	77,53				
	5001-7000	33	73,88	3	10,513	0,015	B-A, B-C, B-D, C-A, C-D, D-A,
	7001+	35	66,86				

\*A: 3000'den az; B: 3001-5000; C: 5001-7000; D: 7001+;

Tablo 14'te "Adli Muhasebe alanıyla ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibiyim" önermesine; en yüksek oran olan %83,10 oranla 3000 TL'den az gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiştir. Adli muhasebe; hile denetçiliği hizmet sunumunda yer alan veri madenciliği vb. uygulamalar için gerekli bilgisayar/paket programlarının yaygın kullanımını, alan yazın takibinin güncel ve düzenli olarak yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu gereklilikler sonucunda da mesleğe yeni başlayan meslek mensuplarının teknolojiye olan yakın ilgileri, düzenli literatür taramaları gibi hususların bu oranın yüksek çıkmasını sağladığı düşünülmektedir. Bu gelir grubunu %81,83 oranla 3001-5000 TL arası gelir grubu meslek mensupları takip etmektedir. Aynı önermeye en düşük %57,24 oran ile 5001-7000 TL aralığında gelir durumuna sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmektedir. "Adli Muhasebe ile ilgili lisans, yüksek lisans veya doktora döneminde bu konu ile ilgili bir ders almıştım" önermesine; en yüksek oran olan %77,34 oranla 7001 TL üzerinde gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiştir. Bu gelir grubunu %74,88 oranla 3001-5000 TL arası gelir durumuna sahip meslek mensupları takip etmektedir. "Adli Muhasebe Uzmanlığı" için TÜRMOB eğitim programları oluşturmalıdır" önermesine; en yüksek oran olan %79,34 oranla 7001 TL üzerinde gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiştir. Bu gelir grubunu %76,40 oranla 3001-5000 TL arası gelir durumuna sahip meslek mensupları takip etmektedir. "Adli Muhasebe Uzmanı" unvanı TÜRMOB tarafından sınav ile verilmelidir" önermesine; en yüksek oran olan %80,25 oranla 3001-5000 TL arasında gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiş, aynı önermeye en düşük %38,55 oran ile 3001-5000 TL arası gelir durumuna sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmüştür. "Adli Muhasebe Uzmanı" unvanına sahip olabilmek için bir bağımsız denetim

firmasında staj zorunluluğu getirilmelidir” önermesine; en yüksek oran olan %85,40 oranla 7001 TL üzerinde gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiş, aynı önermeye en düşük %55,50 oran ile 3000 TL’den az gelir durumuna sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmüştür. “Adli Muhasebe Uzmanı” unvanına sahip olabilmek için bir bağımsız denetim firmasında staj zorunluluğu getirilmelidir” önermesine; en yüksek oran olan %85,40 oranla 7001 TL üzerinde gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiş, aynı önermeye en düşük %55,50 oran ile 3000 TL’den az gelir durumuna sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmüştür. “Adli Muhasebe mesleğine yönelik lisansüstü programlara yer verilmelidir” önermesine; en yüksek %79,63 oranla 7001 TL üzerinde gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu yanıt vermiş, aynı önermeye en düşük %27,65 oran ile 3000 TL’den az gelir durumuna sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmüştür. “İleride “Adli Muhasebe Uzmanı” Sertifikası almayı istiyorum” önermesine; en yüksek oran olan %83,09 oranla 7001 TL üzerinde gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu cevap vermiş, aynı önermeye en düşük %44,00 oran ile 3000 TL’den az gelir durumuna sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmektedir. “Dava Destek Danışmanlığı, Uzman Şahitlik ve Hile Denetçiliği uygulamalarının görev tanımını bilmekteyim” önermesine; en yüksek oran olan %75,77 oranla 7001 TL üzerinde gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu cevap vermiş, aynı önermeye en düşük %40,50 oran ile 3000 TL’den az gelir durumuna sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmektedir. “Muhasebe ile ilgili uyuşmazlıkların görüldüğü ticari mahkemelerde görev alan hâkimlerin yeterli muhasebe, finans, denetim bilgisine sahip olduğunu düşünüyorum” önermesine; en yüksek oran olan %77,53 oranla 3001-5000 TL arası gelire sahip muhasebe meslek mensupları olumlu cevap vermiş, aynı önermeye en düşük %34,85 oran ile 3000 TL’den az gelir durumuna sahip muhasebe meslek mensupları olduğu görülmektedir.

## 5. SONUÇ

Günümüzde her alanda kendini hissettiren değişim, küresel anlamda da geçmişten günümüze gelen birçok geleneksel mesleği bir araya getirerek yeni alanların ve mesleklerin oluşmasını sağlamıştır. Bu alanlardan birisi de adli muhasebe mesleği olmuştur. Adli muhasebe mesleğinin ülkemizde gelişiminin sağlanması, eğitim imkânlarının yaygınlaştırılması ve mesleğin bir yasal altyapıya kavuşması hak ettiği ilgiyi görmesini sağlayacaktır.

Bu araştırma ile İskenderun’da faaliyet gösteren ve adli muhasebenin taraflarından olan muhasebe meslek mensupları ile avukatların adli muhasebe algıları hakkında mevcut

durumun tespit edilip, adli muhasebenin gelişimi için gerekli görüş ve önerilerin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Adli muhasebenin taraflarından olan avukatlar üzerinde yapılan araştırmanın sonuçlarına göre; ticari davalara bakan yargı mensuplarına muhasebe, mali tablolar analizi, finans, denetim vb. alanlarda hizmet içi eğitimler verilmesinin uygun olacağı, araştırmaya katılan avukatların ticari uyuşmazlıkların yer aldığı davalarda müvekkillerinin savunmalarını hazırlarken bir dava destek danışmanına ihtiyaç duydukları, mevcut muhasebe meslek mensuplarının adli muhasebe alanındaki bilirkişilik uygulamalarında gerekli ihtiyacı tam olarak karşılayamadıkları ve adli muhasebe alanında belirli bir eğitim almaları gerektiği, anılan bu hususların gereği yapıldığı takdirde asliye ticaret mahkemelerinde görülen adli muhasebe ile ilgili davalarda daha isabetli ve hızlı kararlar verilebileceği söylenebilir.

Muhasebe meslek mensuplarının da adli muhasebenin belirli eğitim şirketlerinden sertifikasyon hizmeti ile değil yasal/idari altyapısının oluşturulup adli muhasebenin görev tanımı, eğitim içeriği vb. hususlarının netleştirilmesi, belirli bir program dâhilinde verilmesi ve bu eğitimin de TÜRMOB aracılığı ile yapılmasının uygun olacağını düşündükleri görülmüştür.

Tüm sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde adli muhasebe için gerekli bir eğitim müfredatının oluşturulup tıpkı ceza kanunundaki “Uzlaştırıcı” uygulamasında da olduğu gibi adli muhasebenin de eğitimini verecek olan kurum ve kuruluşların Hazine ve Maliye Bakanlığı’ndan izin alarak yasal bir akreditasyonunun sağlanması ve bu unvanı kullanmak için de girilen bir sınav sonucunda başarılı olmak şartı aranması istenebilir. Adli muhasebenin dinamik bir alan olması sebebiyle mesleği icra etmeye başlayan meslek mensuplarının yeni yasal değişiklikleri takip edilerek belirli dönemlerde kısa eğitimler ile yeni yöntemler hakkında bilgi edinmelerinin yararlı olacağı söylenebilir. Mesleğin gelişimi, kurumsallaşması, yasal alt yapısının hazırlanması tercih edilebilirliğini artıracaktır. Adli muhasebenin gelişmesiyle birlikte ülkemizde uyuşmazlık durumuna göre adli muhasebenin katkı sağladığı ticari davaların daha kısa sürede ve daha isabetli kararlar ile çözüleceği, meslek mensupları için yeni bir hizmet alanı oluşacağı, hileli iş ve işlemlerin azalacağı beklenmektedir.

#### KAYNAKÇA

Açık, S. (2016). Adli muhasebecilik mesleğinin faaliyet alanları ve eğitim boyutu açısından incelenmesi. *Atatürk üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü dergisi*, 20 (3), 1071-1090.



- Altunay, M. A., & Acar, D. (2015). Türkiye'deki adli muhasebeciliğin hâkimlerin bakış açıları bağlamında analizi. *Süleyman Demirel üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 20 (4), 43-66.
- Akyel, N. (2012). Forensic accounting training: A proposal for turkey. *Procedia- social and behavioral sciences*, (55) 77 – 86.
- Al, A. (2014). Adli muhasebe ve karar alma arasındaki ilişkilerin finansal kararlar açısından değerlendirilmesi. *Mali çözüm dergisi*, (125), 95-124.
- Atmaca, M., & Terzi, S., (2012). Adli Muhasebe. *Yaylın Yayıncılık*.
- Arslan, S. (2015). Havayolu işletmelerinin sosyal paylaşım sitelerindeki sayfalarında elektronik müşteri sadakati oluşturulabilmesine etki eden faktörler. *Yüksek Lisans Tezi*, Anadolu Üniversitesi: Eskişehir.
- Baş, T. (2013). Anket Nasıl Hazırlanır?. *Seçkin Yayıncılık*.
- Bekçioğlu, S., & Çoşkun, A., & Gümüş, U.T., (2013), İşletmelerde hile ve yolsuzlukların önlenmesinde farklı bir yaklaşım: adli muhasebe. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (58), 1-16.
- Bozkurt, N. (2007). Hile: işletme çalışanları tarafından yapılan hileler, ortaya çıkarılması ve önlenmesi, [http://archive.ismmmo.org.tr/docs/SEMPOZYUMLAR/SEMPOZYUM\\_08/kitap/03\\_1nejat%20bozkurt.pdf](http://archive.ismmmo.org.tr/docs/SEMPOZYUMLAR/SEMPOZYUM_08/kitap/03_1nejat%20bozkurt.pdf) , e.t.09/05/2019.
- Bozkurt, N., (2010). Adli muhasebenin içeriği, gelişimi ve türkiye uygulamaları, <https://image2.slideserve.com/4694145/adl-muhaseben-n-er-gel-m-ve-t-rk-ye-uygulamalari-n.jpg>, e.t.10/05/2019.
- Büyüköztürk, Ş. (2010). Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı. *Pegem Akademi*.
- Bilen, A., & Akatak, A. (2019). Adli muhasebe uygulama alanları ile adli muhasebe kapsamında hile ve yolsuzlukların incelenmesi. *Artuklu kaime uluslararası iktisadi ve idari araştırmalar dergisi*, 2(2), 164-175.
- Ciğer, A., & Topsakal, Y., (2015), Adli muhasebecilik mesleğine genel bakış: adli muhasebe eğitiminin faydaları ve engelleyicileri. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (31), 70-88.
- Cressey, D. (1950). The Criminal violation of financial trust. *American Sociological Review*, 15(6), 738-743. from <http://www.jstor.org/stable/2086606>.
- Çabuk, A., & Yücel, E., (2012). Adli muhasebecilik mesleği ve türkiye’de uygulanabilirliğine yönelik bir araştırma. *Muhasebe ve finansman dergisi*, (54), 27-50.
- Çakır, M. A., (2015). Adli muhasebecilik mesleğinin incelenmesi ve değerlendirilmesi. *Mali çözüm dergisi*, (129), 95-104.

- Çankaya, F., & Dinç, E., & Çoban, y., (2014). Adli muhasebede uzman tanıklık mesleği: muhasebe meslek mensupları üzerine bir araştırma. *Yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi*, (23), 70-94.
- Çeliker, F., & Aygün, M., (2018). Adli muhasebe ve ilgili tarafların algı düzeyleri: van örneği. *Van yüzüncü yıl üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 3(6), 151-166.
- DiGabriele, J. A., (2011). An Observation of differences in the transparent objectivity of forensic accounting expert witnesses. *Journal of forensic & investigative accounting*, 3(2), 390-516.
- Doğan, F. (2018). Yargı denetiminde adli muhasebecilik ve hile incelemesi. *Beta Yayınevi*.
- Dönmez, A., & Çavuşoğlu, K. (2015). Hilenin ortaya çıkarılması bakımından bağımsız denetim ile adli muhasebenin karşılaştırılması. *Journal of accounting finance and auditing studies*, 1(3): 34-61.
- Gökten, P. O., (2018). Hileli eylemlerin nedenlerine ilişkin paradigma değişimleri: üçgen, elmas ve diğerleri, *İşletme araştırmaları dergisi*, 10(3), 655-669.
- Gülten, S. (2010). Adli muhasebe kavramı ve adli müşavirlik mesleği. *Ankara barosu dergisi*, 68:(2010/3), 311-320.
- Karacan, S. (2012). Hukuk ile muhasebenin kesişme noktası: adli muhasebe. *International journal of economic and administrative studies*, (8), 105-128.
- Keleş, D., & Keleş, Ü., (2014). Adli muhasebecilik mesleği ve türkiye'deki uygulamaları. *Gümüşhane üniversitesi sosyal bilimler elektronik dergisi*, (9), 53-75.
- Kıllı, M. & Çeviren, S. M., (2017), Muhasebe meslek mensuplarının adli muhasebe farkındalıkları: mersin ilinde bir araştırma. *Muhasebe bilim dünyası dergisi*, 19(1), 87-108.
- Kıllı, M. (2016). Türkiye'deki üniversitelerde adli muhasebe eğitimi ve lisansüstü çalışmalar üzerine bir inceleme. *Uluslararası yönetim iktisat ve işletme dergisi*, Icafr 16 Özel Sayısı, 719-728.
- Kranacher, M., J. & Riley, R. (2010). *Forensic Accounting and Fraud Examination*. New Jersey: Wiley.
- Kurt, A., (2020). Adli kararların alınmasında adli muhasebenin rolü: yargı mensupları üzerine bir araştırma. *International journal of social, humanities and administrative sciences*, 6 (31), 1490-1498.
- Michaelson, W. M., (2005). Advocacy and the Expert Witness. *Expert Witnessing in Forensic Accounting*. 1(1), 63-70.
- Ulucan Özkul, F. & Pektekin. P., (2009). Muhasebe yolsuzluklarının tespitinde adli muhasebecinin rolü ve veri madenciliği tekniklerinin kullanılması. *Muhasebe bilim dünyası dergisi*, 2009 (4).57-88.

- 
- Ünal Uyar, G. F., (2015). Adli muhasebecilik mesleği ve mesleğin dünya'daki gerekliliği: worldcom skandalı. *Sosyal bilimler dergisi*, (5), 178-192.
- Pehlivan, A., & Dursun, A. (2012). Türkiye'de adli muhasebe eğitimine yönelik bir araştırma, *Atatürk üniversitesi iktisadi ve idari bilimler dergisi*, 26 (2),129-141.
- Saruhan, Ş. C., & Özdemirci, A., (2016). Bilim, Felsefe Ve Metodoloji, (4.Baskı). *Beta Yayıncılık*.
- ACFE Hile ve Suistimalleri Önleme Raporu*, (2020). Erişim:16/04/2021, <https://www.acfe.com/report-to-the-nations/2020/>
- TURMOB Meslek Mensubu Dağılımı, [https://www.turmob.org.tr/istatistikler/c8172e63-2bef-4919-a863-86e403bdf0a/meslek-mensubu-dagilim-tablosu-\(sm-smmm\)](https://www.turmob.org.tr/istatistikler/c8172e63-2bef-4919-a863-86e403bdf0a/meslek-mensubu-dagilim-tablosu-(sm-smmm)) e.t. 21/03/2020
- İSMMMO, <http://www.ismo.org.tr/dosyalar/dosya/6333743514.pdf> e.t. 21/03/2020
- TURMOB Meslek Mensubu Cinsiyet Dağılımı, <https://turmob.org.tr/istatistikler/df447eb1-e8ef-4df2-a3c0-92376d568eba/meslek-mensubu-cinsiyet-tablosu> e.t. 11/09/2020
- TURMOB Meslek Mensubu Eğitim Tablosu, <https://www.turmob.org.tr/istatistikler/b074a3e0-6282-41ef-8dd6-526e9f2ed59e/meslek-mensubu-egitim-tablosu> 17/12/2020
- TBB, Avukat Sayısı, <https://www.barobirlik.org.tr/Haberler/2019-avukat-sayilari-31122019-81078> 03/01/2021



## ALGILANAN ÖRGÜTSEL DESTEĞİN, İŞ PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİSİNDE ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞMENİN ARACILIK ROLÜ

Gül ÇIKMAZ<sup>1</sup>

Sümevra CEYHAN<sup>2</sup>

Derya ÇEVİK TAŞDEMİR<sup>3</sup>

### Öz

Karşılıklılık teorisi ve sosyal değişim teorisine göre organizasyonlarda, çalışanların algıladıkları destek, çalışanların örgütsel özdeşlemelerini ve iş performanslarını etkilemektedir. Bu çalışmada belirtilen kavramlar arasındaki ilişkiler genelinde; algılanan örgütsel desteğin iş performansı ve örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Aynı zamanda örgütsel özdeşlemenin algılanan örgütsel destek ile iş performansı arasındaki aracılık etkisini belirlemek amaçlanmıştır. Araştırma kapsamında, kolayda örnekleme yöntemi ile Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 397 tekstil sektörü çalışanından elde edilen veriler ile belirtilen kavramların analizleri gerçekleştirilmiştir. Araştırma modeli yapısal eşitlik modellemesi yöntemlerinden birisi olan PLS-SEM yöntemi ile test edilmiştir. Elde edilen bulgular değerlendirilmiş ve bu kapsamda öneriler sunulmuştur. Bulgular, algılanan örgütsel desteğin örgütsel özdeşleşmeyi ve iş performansını olumlu ve anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. Algılanan örgütsel özdeşleşmenin iş performansı üzerinde olumlu etkisi tespit edilmiştir. Aynı zamanda algılanan örgütsel desteğin örgütsel özdeşleşme aracılığıyla iş performansı üzerinde olumlu etkisi tespit edilmiştir. Son olarak araştırma sonucunda ulaşılan bulgular ışığında algılanan örgütsel desteğe ilişkin değerlendirme ve önerilerde bulunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Örgütsel Destek, Örgütsel Özdeşleşme, İş Performansı, Çalışma İlişkileri.

**Jel Kodları:** M10, M12.

<sup>1</sup>Öğr. Gör. Dr., Hasan Kalyoncu Üniversitesi, e-posta: gul.ckmz@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3973-2984.

<sup>2</sup>Öğr. Gör. Dr., Bingöl Üniversitesi, e-posta: sceyhan@bingol.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5436-2996.

<sup>3</sup>Dr. Öğr. Üyesi., Gaziantep Üniversitesi, e-posta: deryaceviktasdemir@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0006-9652.

### Atıf/Citation

Çıkmaz, G., Ceyhan, S., & Çevik Taşdemir, D. (2021). Algılanan örgütsel desteğin, iş performansı üzerine etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 498-518.

## THE MEDIATING ROLE OF ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION IN THE EFFECT OF PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT ON JOB PERFORMANCE

### **Abstract**

According to the reciprocity theory and the social change theory, the perceived support of employees in organizations affects their organizational identification and job performance. In terms of the relations between the concepts mentioned in this research; The effect of perceived organizational support on job performance and organizational identification was tried to be determined. At the same time, it was aimed to determine the mediating effect of organizational identification between perceived organizational support and job performance. Within the scope of the research, the data obtained from 397 textile sector employees in Gaziantep Organized Industrial Zone with the convenience sampling method and the analysis of the specified concepts were carried out. The research model was tested with the PLS-SEM method, which is one of the structural equation modeling methods. The findings were evaluated and suggestions were presented in this context. Findings revealed that perceived organizational support positively and significantly affects organizational identification and job performance. It has been determined that perceived organizational identification has a positive effect on job performance. At the same time, a positive effect of perceived organizational support on job performance through organizational identification has been identified. In the light of the findings obtained as a result of the research, evaluations and suggestions were made regarding the perceived organizational support.

**Keywords:** Organizational Support, Organizational İdentification, Job Performance, Employee Management.

**Jel Codes:** : M10, M12.

### **1. GİRİŞ**

Rekabetin her geçen gün daha fazla yoğunlaştığı günümüzde, organizasyonların ayakta kalabilmesi; beşeri kaynakları, özellikle de insan kaynağını etkin olarak kullanabilme yeteneklerine bağlıdır. Sosyal bir varlık olan insanı etkin olarak kullanabilmek için insan davranışlarını anlamak, anlamak için ise endüstrilerde çalışanlar ile organizasyonlar arasındaki ilişkiye odaklanmak gerekmektedir. Ancak bu ilişkinin anlaşılması durumunda; performans kavramının anlaşılması mümkün olabilmektedir. Çalışanların kuruluşun çıkarlarına göre çalışmasını sağlamaya yardımcı olarak, işyerlerindeki kritik girdilerden biri olan performansı maksimum düzeyde tutmak, bu süreçler için kritik ölçüde önem taşımaktadır. Çalışanın organizasyon tarafından desteklenmesi; örgütsel özdeşleşmeyi sağlayarak iş performansında artış sağlayacak ve organizasyonları rekabet anlamında bir adım öne taşıyacaktır. Bu da rekabet düzeylerinin gittikçe arttığı günümüz dünyasında organizasyonların uyum süreçleri bakımından çok değerlidir.

Örgütsel özdeşleşme kavramı ise çalışanların, işverenine ve örgütlerine yönelik bağlılık duygularını keşfetmek için kullanılan ana kavramlardan biridir (Ashforth vd., 2008). Ayrıca örgütsel özdeşleşme; çalışan ile organizasyon arasındaki temel bağı veya bu bağı yansıtan,

potansiyel olarak işyerindeki birçok önemli tutumu ve davranışı açıklayıp tahmin edebilen kilit bir faktördür (Edwards, 2005, s. 207).

İş performansı; örgütsel başarı üzerinde olumlu etkileri olabilecek davranışları kapsamaktadır (Motowidlo & Kell, 2012, s. 95). Örgütsel destek ise bir çalışanın, çaba-sonuç ilişkisi kapsamında organizasyonun; hedeflerine erişimine yönelik harcanacak daha fazla çabayı ödüllendireceği beklentisini arttırmaktadır. Bu beklenti karşılandığı ölçüde, çalışan örgütsel üyeliğini kendi kimliğine dahil ederek kuruma yönelik pozitif bir duygusal bağ geliştirmektedir (Eisenberger vd., 1986, s. 501). Duygular çalışanların bağlılığını ve buna bağlı olarak organizasyonel misyonlarını tamamlama kararlılıklarını harekete geçirmekte ve bunun neticesinde çoğunlukla iş performansını iyileştirmektedir (Chiang & Hsieh, 2012, s. 181). Ayrıca; örgütsel özdeşleşme ve algılanan örgütsel destek; örgütsel statü, tutum ve eylemleri şekillendirme noktasında önemli bir role sahip olmakla birlikte çoğu durumda, çalışanın başarısının veya performansının bir yansıması niteliğindedir (Carmeli vd., 2007). Kuşkusuz ki, çalışanların, organizasyonlardan gördükleri destek ve organizasyon ile özdeşleşme durumları; çalışanların çabası ve performansını etkileyerek; kuruluşun hedeflerine erişimini ve karlılığını olumlu yönde etkileyecektir.

Araştırmanın amacı, iş hayatının önemli girdilerinden biri olan insan sermayesinden olumlu çıktılar elde edilmesinde etkili olan algılanan örgütsel desteğin; örgütsel özdeşleşme ve iş performansı üzerindeki etkilerini ortaya koymaktır. Aynı zamanda algılanan örgütsel destek ile örgütsel özdeşleşme ilişkisinde iş performansının aracılık rolünü inceleme amaçları arasında yer almaktadır. Bu süreçte öncelikle algılanan örgütsel destek, örgütsel özdeşleşme ve iş performansı kavramları açıklanmıştır. Sonrasında kavramlar arasındaki ilişkiler yazına göre belirlenmiştir. Bu çalışmada; daha yüksek düzeyde örgütsel destek algılayan çalışanların daha yüksek seviyede iş performansı gösterecekleri, örgütsel özdeşleşme düzeylerinin daha yüksek olacağı, ayrıca örgütsel özdeşleşmenin daha yüksek iş performansı sonucunu doğuracağı önerilmektedir. Aşağıdaki bölümlerde, algılanan örgütsel desteğin yüksek seviyede iş performansına yol açtığı, buna yönelik elde edilen sonuçlar arasındaki ilişkilerde algılanan örgütsel özdeşleşmenin aracı rolünü tanımlanmaktadır. Bu faktörleri dikkate almanın önemi, çalışanın işyerindeki refahı ile bu tür organizasyonların performansı arasındaki güçlü ilişkide gösterilmektedir. Ulaşılan bulguların, daha önce algılanan örgütsel destek, örgütsel özdeşleşme ve iş performansı kavramlarının birbiriyle etkileşiminde ilk defa tekstil ihracatının kalbi olan Gaziantep evreni olarak araştırılmıştır. Bu sebeple çalışmanın

özgün olduğu ve Örgütsel destek teorisine göre, literatürde önemli bir boşluğu dolduracağı düşünülmektedir.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde algılanan örgütsel destek, örgütsel özdeşleşme ve iş performansı kavramlarına ilişkin tanımlara ve söz konusu kavramlarla ilgili yazında yer alan değerlendirmelere yer verilmiştir.

### 2.1. Algılanan Örgütsel Destek

Algılanan örgütsel destek, kavramsal olarak sosyal değişim teorisi üzerine kurulmuş olup; gerek ulusal gerekse uluslararası boyutta örgütsel davranış araştırmacıları arasında büyük ilgi görmüştür. Bu kavram, kuruluşun; çalışanın yaşayabileceği sorunlarına, hatalarına ya da üstün performansına yönelik tepkisini ve buna karşın organizasyonun adil bir maaş ödeme ve çalışanın işini anlamlı hale getirme arzusunu içermektedir (Eisenberger vd., 1986, s. 501).

Örgütteki çalışanlar, organizasyonların büyümesiyle birlikte, birey olmaktan öte örgütün birer parçası olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Bu durum sosyal güce erişim bakımından kişi ile örgüt ilişkisini arttırmaktadır. Bununla birlikte kişi; bireysel farkındalığı, saygınlığı ve sorumluluğu daha fazla arzularak, bunları elde edebilmek için yöneticisinden destek talep etmektedir (Levinson, 1965, s. 387). Algılanan örgütsel destek, bir çalışanın örgütte gördüğü muamelelerden çeşitli yönlerden etkilenmesini ve bunun karşılığında çalışanın sergilediği davranışları gerçekleştirme nedenleri ile ilgili çıkarım sağlamasını mümkün kılmaktadır (Eisenberger vd., 1986, s. 501). Buna göre, çalışanın görmüş olduğu muamele yönetilerek, çalışana olumlu olarak yönlendirmek ve/ veya yönetmek mümkün olabilmektedir. Bu bağlamda örgütsel destek teorisi, çalışanların örgütten değer ve destek gördüğünü algıladığında örgüte karşı daha büyük bir psikolojik bağlılık geliştireceklerini önermektedir (Rhoades vd., 2001, s. 698). Kuruluşun katkılarına ve refahına değer verdiği ölçüde bireylerin kendileri hakkında sahip oldukları öz algısal değeri olumlu olarak etkilemektedir. Çalışanlar, görev yaptıkları organizasyonlara bağlı olarak ve işlerinden daha memnun bir şekilde çalışmalarını sürdürmeleri durumunda, diğer çalışanlara kıyasla daha yüksek performansa sahip olmaktadır (Eisenberger vd., 2001, s. 42).

### 2.2. Örgütsel Özdeşleşme

Örgütsel özdeşleşmenin temelleri 20. yüzyılın başlarına dayanmaktadır. Taylor (1911, s. 10-26), bireylerin ve kuruluşların çıkarlarının, işyerlerinde "yönetim ve erkekler arasındaki

yakın, samimi, kişisel işbirliği" yoluyla "özdeş" hale gelmesi gerektiğini savunurken aslında örgütsel özdeşleşmeyi işaret etmiştir (Ashforth vd., 2008, s. 326).

Örgütsel özdeşleşme; çalışanların; çalıştıkları organizasyon ile oluşturdukları bağın açıklanmasında sıklıkla kullanılan bir kavram (Turunç & Çelik, 2010, s. 188) olup, çalışanın bir örgüte yönelik kişisel benlik kavramının düzeyini gösteren bilişsel veya algısal bir yapıdır (Cheung & Law, 2008, s. 215; Tyler vd., 1996, s. 914).

Örgütsel özdeşleşme literatüre Mael ve Ashforth' un 1989 makalesi ile yerleşmiştir. Buna göre örgütsel özdeşleşme, bir örgüte ait olma veya olmama algısıdır ve bu grubun başarıları ve başarısızlıklarının doğrudan veya dolaylı olarak içermektedir (Ashforth & Mael, 1989, s. 34). Mowday vd., (1979, s. 226), örgütsel özdeşleşmeyi 'bir bireyin bir organizasyonla özdeşleşmesinin ve katılımının göreceli gücü' olarak tanımlamaktadır. Mowday vd.(1979)' in bu kapsamda yapmış oldukları tanım, örgütsel özdeşleşmenin henüz tanımlanmadığı o dönemde örgütsel bağlılığa ilişkindir.

Örgütsel özdeşleşmeyi anlamının temelinde, bireylerin örgütlerindeki statülerini veya sosyal konumlarını geliştirmek için kullanabilecekleri sosyal kimlik teorisi yatmaktadır (Tyler, 1999). Geçmişte yapılan çalışmalarda örgütsel özdeşleşmenin iş tatmini, işgücü deviri ve örgütsel vatandaşlık davranışı gibi yönetim konuları üzerindeki etkilerini açıklamak için sosyal kimlik teorisi uygulanmıştır (Van Dick vd., 2004).

### **2.3. İş Performansı**

İş performansının birçok tanımı önerilmiştir. İş performansı, çalışanların örgütsel hedeflerle bağlantılı olan ve bunlara katkıda bulunan ölçeklenebilir eylemler, davranışlar ve sonuçlarını ifade etmektedir (Viswesvaran & Ones, 2000, s. 216).

İş performansı genellikle çalışanların işe ilişkin görevlerini ve sorumluluklarını yerine getirme derecesi olarak görülmektedir (Aziri, 2011, s. 383). Ayrıca, bireyin belirli bir sürede yürüttüğü ayrı davranışsal bölümlerin organizasyon için toplam beklenen değerdir (Motowidlo & Kell, 2012, s. 92). Çalışanın kendisine verilen görevi, mevcut kaynakların makul kullanımının normal kısıtlamalarına tabi olarak başarıyla gerçekleştirebildiği bir etkinlik olarak görülebilir (Jamal, 1984, s. 2). Buna göre performans bir davranışın özelliğidir. Bu davranış organizasyonel etkililiğe katkı sağlayabilmekte ya da organizasyonel etkinliği azaltabilmektedir.



## 2.4. Değişkenler Arasındaki İlişkiler

Bu bölümde, algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerine etkisi, algılanan örgütsel desteğin örgütsel özdeşleme üzerindeki etkisi, örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisi, örgütsel desteğin iş performansına etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolüne dair teorik bir bakış açısı sunulacaktır.

### 2.4.1. Algılanan Örgütsel Desteğin İş Performansına Etkisi

Örgütsel destek teorisi, algılanan örgütsel desteğin altında yatan psikolojik süreçleri kapsamaktadır. Bunlardan ilki, karşılıklılık normu temelinde, algılanan örgütsel destek, kuruluşun refahını önemsemek ve kuruluşun hedeflerine erişimini sağlamak için hissedilen bir sorumluluk duygusu oluşturmaktadır. İkincisi, algılanan örgütsel destek ile ifade edilen özen, onay ve saygı, çalışanların sosyal ve duygusal ihtiyaçları karşılamakla birlikte çalışanların kurumsal aidiyetlerini ve rol statülerini sosyal kimliklerine dahil etmektedir. Üçüncüsü ise algılanan örgütsel desteğin, çalışanların; kuruluşun artan performansı takdir ettiğini ve ödüllendirdiği yönündeki inançlarını güçlendirmektedir. Bu süreçler hem çalışanlar hem de organizasyonlar için; artan duygusal bağlılık ve performans, artan ciro vb. olumlu sonuçlara yol açmaktadır (Rhoades & Eisenberger, 2002, s. 699).

Karaalioglu, (2019: s. 224) algılanan örgütsel desteğin iş performansını pozitif etkilediğini, ancak; bu etkinin direkt bir etki olmadığını öne sürmüştür. Turunç ve Çelik (2010: s. 200) ve örgütsel özdeşleşme ile iş görenlerin iş performansı arasında anlamlı bir ilişki olmadığını saptamıştır.

Algılanan örgütsel destek, iş faaliyetlerinin performansını ve organizasyon için uygun olan ve atanan sorumlulukların ötesine geçen çalışmaları artırmaktadır. Bu tür eylemler; çalışanlara yardım etmeyi, kurumu riskten koruyan eylemlerde ve yapıcı önerilerde bulunmayı, kuruluş için yararlı olan bilgi ve becerileri kazanmayı içermektedir (George & Brief, 1992, s. 324).

Kuruluşun kendilerine adil davrandığını ve refahlarını önemseydiğini algılayan çalışanlar, artan sadakat, bağlılık ve performans yoluyla bu davranışa karşılık verme yükümlülüğü hissedeceklerdir (DeConinck vd., 2018, s. 42; Eisenberger vd., 2001, s. 42).

Gouldner (1960, s. 171), çalışanların işverenlerinin olumlu muamelesine, olumlu tepki verme sorumluluğuna sahip olduğunu öne sürmüştür. İşletmeler, çalışanlara destek sağladığında ve katkılarına değer verdiğinde; çalışanlar artan çaba ve performans gibi olumlu davranışlar içerisine girmektedirler (DeConinck vd., 2018, s. 43). Meta-analizlerin de dahil olduğu üzere birçok çalışma (Akkoç vd., 2012, s. 128; Cullen vd., 2014; DeConinck vd., 2018, s. 45;

Rhoades & Eisenberger 2002, s. 709; Riggle vd., 2009; Erkoç, 2015: s.58; Karaalioğlu, 2019: s. 224), algılanan örgütsel destek ile iş performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu belirtmektedir. Belirtilen gerekçelere dayanarak kurulan hipotez şöyledir,

H1: Algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.

#### **2.4.2. Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Özdeşleşmeye Etkisi**

Yapılan çalışmalar, örgütsel desteğin, çalışanların yükümlülük ve olumlu karşılıklılık davranışlarını artırdığını ve kendini geliştirme duygularını geliştirdiğini göstermektedir. Örgütsel destek, astın değerini ve duruşunu onaylamakla birlikte, aynı zamanda örgütün algılanan çekiciliğini arttırmaktadır (Edwards & Peccei, 2010, s. 459). Örgüt içindeki olumlu duruş, örgütsel temelli benlik saygısını ve olumlu ruh halini ortaya çıkarmaktadır (Lee & Peccei, 2007, s. 679). Cheung & Law, (2008, s. 218), destekleyici bir örgütsel ortamda, çalışanlar ve kuruluş arasında yakın bir karşılıklı ilişkiyi kolaylaştırabilecek açık, dürüst ve yeterli bir bilgi akışı gerçekleştiğini, bu durumun çalışanların ihtiyaçlarını karşılamaya yardımcı olduğunu ve bunun sonucunda organizasyon içindeki özdeşleşmenin pekiştiğini öne sürmektedir.

Turunç & Çelik, (2010, s. 200), Alparslan, Can, & Oktar (2014:124) ve Karaalioğlu, (2019: s. 225), algılanan desteğin, örgütsel özdeşleşmeyi pozitif olarak etkilediğini bulgulamışlardır. Kerse & Karabey (2017: 394) ise; örgüt tarafından desteklenen çalışanın örgüte karşı olumsuz duygularında azalma sağladığını ve çalışanların örgütsel özdeşleşmelerinin arttığını ileri sürmüştür. Sluss vd., (2008, s. 462) ayrıca örgütsel desteğin çalışanın değerini onaylayabileceğini ve ayrıca örgütsel özdeşleşmeyi artırabileceğini savunmaktadır. Shen vd., (2014, s. 410), algılanan örgütsel destek ile sonuçlar arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin önemli bir mekanizma olduğu ileri sürmüştür. Benzer şekilde, Edwards (2009, s. 98), insan kaynakları uygulamalarının algılanan örgütsel destek üzerinde bir etkisi olabileceğini ve bunun karşılığında örgütsel özdeşleşmeyi etkileyebileceğini bulgulamaktadır. Birçok çalışma algılanan örgütsel desteğin örgütsel özdeşleşmeyi olumlu yönde etkilediğini göstermektedir (Cheung & Law, 2008, s. 218; Edwards, 2009, s. 98; Shen vd., 2014, s. 410; Sluss vd., 2008, s. 462; Turunç & Çelik, 2010, s. 200; Alparslan, Can, & Oktar 2014:124; Karaalioğlu, 2019: s. 225; Kerse & Karabey 2017: 394). Belirtilen gerekçelere dayanarak kurulan hipotez şöyledir;

H2: Algılanan örgütsel desteğin örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.

### **2.4.3. Örgütsel Özdeşleşmenin İş Performansına Etkisi**

Örgütsel özdeşleşme, performans veya örgütsel üyeler tarafından değerlendirildiği şekliyle başarıyı arttırmada, çalışanların kimliğini, uyumunu ve iş performansını uyandırmada etkilidir. (Carmeli vd., 2007; Mowday vd., 1979, s. 245). Ayrıca daha yüksek özdeşleşmenin; daha düşük devamsızlık ve devir oranlarına, daha fazla iş tatminine, artan motivasyona ve gelişmiş refah düzeyinin yanında performansın artmasına yol açtığı yapılan araştırmalarda tespit edilmektedir (Chughtai & Buckley, 2010, s. 242; Van Dick vd., 2005). Yapılan araştırmalar da Carmeli (2005)'in çalışmalarını destekler nitelikte olup, yüksek örgütsel özdeşleşme düzeyi olan işgörenlerde işten ayrılma niyetinin düşük olduğu ve buna ek olarak, yüksek iş performansı olduğu bulgulanmaktadır (Mael & Ashforth, 1992, s. 118; Tyler, 1999, s. 241). Buna ek olarak, Carmeli vd., (2007, s. 985), Turunç (2010: s. 263) ve Karaalioglu, (2019: s. 225), örgütsel özdeşleşme ile iş performansı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Birçok çalışma örgütsel özdeşleşmenin iş performansını olumlu olarak etkilediğini göstermektedir (Carmeli, 2007, s. 985; Chughtai & Buckley, 2010, s. 242; Mael & Ashforth, 1992, s. 118; Mowday vd., 1979, s. 245; Turunç & Çelik, 2010, s. 200; Tyler, 1999, s. 241; Van Dick vd., 2005; Turunç 2010: s. 263; Karaalioglu, 2019: s. 225). Belirtilen gerekçelere ve görgül araştırmaya dayanarak kurulan hipotez şöyledir;

H3: Örgütsel özdeşleşmenin iş performansı üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır.

### **2.4.4. Algılanan Örgütsel Destek- İş Performansı İlişkisinde Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü**

Algılanan örgütsel desteğin olumlu sonuçlara yol açtığını açıklayan önemli bir mekanizma olması sebebiyle, aracılık rolü incelenmektedir. Bununla birlikte, pek çok araştırmacı algılanan örgütsel desteğin sonuçları üzerindeki doğrudan etkilerini incelemiş ve az sayıda araştırma bu ilişkilerde aracılık rolünü yerine getiren mekanizmaları incelemiştir.

Shen vd., (2014, s. 410) örgütsel özdeşleşmenin, algılanan örgütsel destek ile iş performansı arasındaki ilişkide önemli bir aracılık mekanizması olarak hizmet ettiğini bulgulamaktadır. Turunç & Çelik (2010, s. 200) 'e göre hiyerarşik regresyonda algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerinde olumlu ve anlamlı olarak etkilemiş olmasına karşın yapısal modelde etkinin anlamlı olmayışı, aracılık koşullarının da desteklenmesiyle etkinin örgütsel özdeşleşme aracılığıyla gerçekleştiğini bulgulamaktadır.

Birçok çalışma algılanan örgütsel desteğin örgütsel özdeşleşmeyi olumlu yönde etkilediğini göstermektedir (Shen vd., 2014, s. 410; Turunç & Çelik, 2010, s. 200). Bu araştırmada, iş

performansının çalışanların örgütsel özdeşleşmelerinin temel bir öngörücüsü olduğunu ve örgütsel özdeşleşmenin iş performansı ile örgütsel destek arasındaki ilişkiye aracılık ettiğini öne sürüyoruz. Belirtilen gerekçelere ve görgül araştırmaya dayanarak kurulan hipotez şöyledir;

H4: Algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü bulunmaktadır.

### **3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ**

Araştırmada, algılanan örgütsel desteğin, iş performansı üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılmakta ve bu etkide örgütsel özdeşleşmenin aracı rolünün belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu araştırma, teorik olarak araştırmacılara, pratik olarak ise uygulayıcılara, politika yapıcılara, yöneticilere, katkılar sunmayı hedeflemektedir. Bu araştırma, algılanan örgütsel destek, örgütsel özdeşleşme ve iş performansı ilişkilerini, karşılıklılık teorisi ve sosyal değişim teorisi kapsamında inceleyerek, alan yazına katkılar sunmaktadır. Araştırma kapsamında Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi tekstil sektöründeki çalışanlar için, belirtilen kavramların analizlerinin gerçekleştirilmesi, bu analizlerin değerlendirilmesi ve bu kapsamda öneriler sunulması amaçlanmaktadır. Bölgenin önemli ihracat kaynaklarından biri olan aynı zamanda zorlu koşullarda çalışan tekstil çalışanları için belirtilen kavramları açıklamada çalışmamız ilk çalışma olması sebebiyle büyük önem arz etmektedir.

Algılanan örgütsel destek değişkeninin çalışanların iş performansı değişkeni üzerindeki etkisini inceleme amaçlanırken aynı zamanda bu etkide örgütsel özdeşleşmenin aracı rolünün belirlenmesi için yapılan araştırmada, öncelikli olarak örneklem ve ölçeklere ilişkin bilgiler sunulmuştur. Evreni temsil edebildiği düşünülerek çalışmada örneklem sayısı 397 şeklinde belirlenmiş olup anket formunda bulunan bilgilerden yola çıkarak veriler değerlendirilmiştir. Veri toplanmasına yönelik, araç ve yöntemler kapsamında çalışmanın yürütülebilmesi amacıyla Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'ndan çalışma kapsamında gerekli izinler alınmıştır. Çalışmanın evreni Gaziantep Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren büyük ölçekli tekstil işletmelerinde istihdam edilen iş görenler oluşturmaktadır. Söz konusu çalışmada verilerin toplanmasında olasılığa dayalı olmayan örneklem tekniklerinden biri olan 'kolayda örnekleme' yönteminden yararlanılmıştır. Bu bağlamda kullanılan yöntemle toplam 420 çalışana anket uygulaması yapılmış. 400 kişiden geri dönüş sağlanmış, bunlardan yüksek oranda kayıp veri içerdiği için üç anket değerlendirilmeye alınmamıştır. Nihai veri analizine 397'si uygun bulunmuştur.

Araştırma çerçevesinde veri yöntemi olarak anket tekniğinden yararlanılmıştır. Araştırmanın anketi dört bölümden meydana gelmektedir. Formun ilk bölümünde, araştırmaya katılanların demografik özelliklerini belirlemek amacıyla sorulara yer verilmiş, ikinci bölümde çalışanların iş performanslarına ilişkin algılarına yönelik ifadeler; üçüncü bölümde örgütsel özdeşleşme algılarını tespit etmeye yönelik ifadeler ve dördüncü bölümde örgütsel destek algılarına yönelik ifadeler yer almaktadır. Araştırmada kullanılan ölçekler aşağıda yer almaktadır.

**Algılanan Örgütsel Destek Ölçeği:** Araştırma kapsamında çalışanların örgütsel desteklerini ölçmeye yönelik 36 ifadeden oluşan ölçeğin 8 maddeden oluşan kısa versiyonu Eisenberger vd., (1986) tarafından geliştirilmiştir. Eisenberger vd., (1986) tarafından geliştirilen ve Akkoç vd., (2012) tarafından Türkçe'ye uyarlanan 8 maddelik ölçek kullanılmıştır.

**İş Performansı Ölçeği:** Araştırmada kullanılan diğer değişkene ilişkin öncelikle Kirkman ve Rosen (1999)'ın geliştirdiği iş performansı ölçeği sonra Sigler & Pearson (2000) tarafından kullanılan ölçek kullanılmıştır ve ölçek çalışanların iş performansının ölçülmesine yönelik dört sorudan oluşmaktadır. Çöl (2008) tarafından Türkiye'de akademisyenlere uygulanan ölçeğin güvenirlik katsayısı .82 şeklinde tespit edilmiştir. Ölçek 5'li likert (1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4= Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) tipindedir.

**Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği:** Örgütsel özdeşleşmeyi ölçümlemek amacıyla Mael & Ashforth (1992) geliştirdikleri ölçek tek faktörlü bir yapıya sahip olup toplamda 6 ifadeden oluşmaktadır. Tak & Aydemir (2004) tarafından Türkçeye uyarlaması yapılmıştır. Çalışmada 5'li likert tipi ölçekten oluşan (1=Hiç Katılmıyorum, 5= Tamamen Katılıyorum) ifadeler yer almaktadır.

Çalışmaya katılan katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde; ankete katılan bireylerin %19,1'i kadın ve %80,9'u erkek çalışanlardan oluştuğu görülmektedir. Katılımcıların yaş aralığına bakıldığında %16,4'ü 25 ve altı, %25,4'ü 26-30, %24,7'si 31-35, %23,4'ü 36-40, %10,1'i 41 ve üzeri yaşlarında genel olarak 26-30 aralığında olduğu belirlenmiştir. Çalışmaya katılan katılımcıların %39'u ilköğretim, %24,2'si lise, %16,9'u önlisans, %17,9'u lisans ve %2'si lisansüstü düzeyinde eğitim aldıkları tespit edilmiştir. Katılımcıların %41,8'si 1501-3000 düzeyinde gelir elde etmektedirler. Çalışanların pozisyonları incelendiğinde %5,3'ü üst düzey yönetici, %19,1'i orta düzey yönetici, %23,7'si alt düzey yönetici ve %51,9'unun herhangi bir görevi olmadığı tespit edilmiştir. Katılımcıların

çalışma süreleri incelendiğinde %37'sinin çoğunlukla 0-2 yıl arasında çalıştıkları tespit edilmiştir.

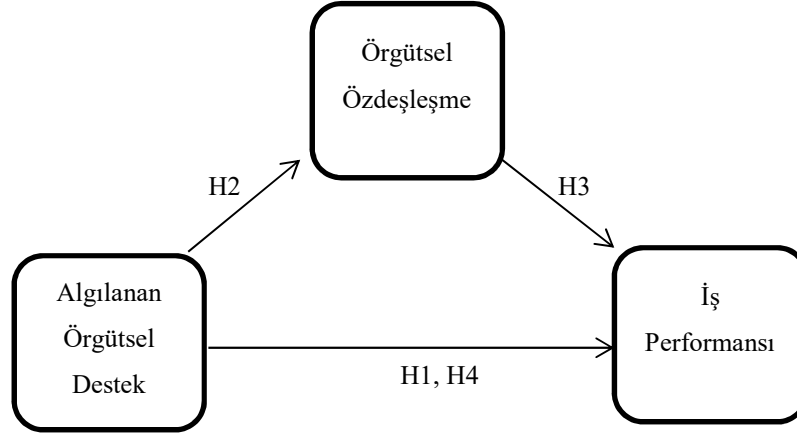
**Tablo 1.** Araştırmanın Demografik Özelliklerine İlişkin Bulguları (N = 397)

		<i>Frekans</i>	<i>Yüzde (%)</i>
<i>Cinsiyet</i>	Kadın	76	19,1
	Erkek	321	80,9
<i>Yaş</i>	25 ve altı yaş	65	16,4
	26-30 yaş	101	25,4
	31-35 yaş	98	24,7
	36-40 yaş	93	23,4
	41 ve üzeri yaş	40	10,1
<i>Eğitim Düzeyi</i>	İlköğretim	155	39,0
	Lise	96	24,2
	Ön Lisans	67	16,9
	Lisans	71	17,9
	Lisansüstü	8	2,0
<i>Pozisyonunuz</i>	Üst Düzey Yönetici	21	5,3
	Orta Düzey Yönetici	76	19,1
	Alt Düzey Yönetici	94	23,7
	Yönetim Görevim Yok	206	51,9
<i>Gelir</i>	0-1500	133	33,5
	1501-3000	166	41,8
	3001-4500	80	20,2
	4501-6000	10	2,5
	6001 ve üzeri	8	2,0
<i>Çalışma Süreniz</i>	0-2 yıl	147	37,0
	3-5 yıl	107	27,0
	6-8 yıl	67	16,9
	9-11 yıl	39	9,8
	12-14 yıl	24	6,0
	15 yıl ve üzeri	13	3,3

Çalışmada yer alan hipotezlerin test edilmesine yönelik Smart PLS 3 istatistik programı kullanılmıştır. PLS-SEM yöntemi Hair vd. (2011)'ne göre, toplanan verilerin niteliğine ve araştırmanın özelliklerine uygun biçimde birçok değişken ve modelin karmaşık yapısından kaynaklı yolun tahmin edilebilmesine imkan sunan bir modeldir. Kullanılan yöntem öncelikle çalışmanın araştırıcı niteliğinden dolayı gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamındaki

ölçeklere veri analizi yapılmadan Normallik Testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre veriler normal dağılım göstermemektedir. PLS yöntemi normal dağılım göstermeyen verileri de nispeten daha iyi hesaplamaktadır (Demirağ vd., 2020). Çalışmada ölçülmesi hedeflenen araştırma modeli aşağıdaki şekilde yer almaktadır.

Şekil 1. Araştırma Modeli



#### 4. BULGULAR

Araştırmada yer alan araştırma modeli yapısal eşitlik modellemesi yönteminden olan PLS-SEM (Kısmi En Küçük Kareler) yöntemi ile analiz edilmiştir. Bu analiz yöntemi Smart PLS 3 programı kullanılarak test edilmiştir (Ringle vd. 2005). Çalışmanın analiz sonuçları incelendiğinde tablo 2’de bütün ölçeklere ilişkin Cronbach Alfa değerleri 0.82 ile 0.90 arasında olduğu görülmekte ve bu değerlerde yeterli iç tutarlılığın olduğunu göstermektedir (Hair vd., 2012). Araştırmanın yapı geçerliliğini test etmek amacıyla yakınsama ve ayrışma geçerlilik analizleri yapılmıştır. Değişkenlere ait faktör yükleri, minimum ilişkili 0.5 değerinden daha yüksek, anlamlı ilişkili t-değerleri ve çok maddeli ölçekler için çıkarılan tüm ortalama varyans (AVE) ve bileşik güvenilirlik değerleri (CR) sırasıyla 0.5 ve 0.7’lik minimum tüm kriteri aşmıştır (Fornell & Larcker, 1981). Bu bağlamda elde edilen sonuçlar incelendiğinde yakınsaklık geçerlilikleri desteklenmiştir.

Tablo 2. Faktör Yükleri, T-Değerleri, CR, AVE ve Cronbach Alfa

Değişkenler	$\lambda$	t-değerleri	CR	AVE	X
<b>Örgütsel Destek (ÖD) (<math>\alpha=0.82</math>; <math>\rho_A=0.81</math>)</b>			.85	.50	
ÖD 1	,685	13.447			3.26
ÖD 2*	,644	19.599			3.12
ÖD 3*	,558	13.358			3.38
ÖD 4	,714	13.745			3.24

ÖD 5*	,650	13.724			3.35
ÖD 6	,692	13.694			3.33
ÖD 7*	,615	15.553			3.33
ÖD 8	,701	13.748			3.31
<b>Örgütsel Özdeşleşme (ÖÖ) (<math>\alpha=0.87</math>; <math>\rho_A=0.88</math>)</b>			.90	.62	
ÖÖ 1	,746	25.534			3.36
ÖÖ 2	,837	44.685			3.48
ÖÖ 3	,821	39.391			3.58
ÖÖ 4	,802	35.700			3.69
ÖÖ 5	,784	32.170			3.52
ÖÖ 6	,747	25.336			3.61
<b>İş Performansı (İP) (<math>\alpha=0.90</math>; <math>\rho_A=0.90</math>)</b>			.93	.77	
İP 1	,876	54.793			3.77
İP 2	,875	50.466			3.71
İP 3	,886	56.510			3.70
İP 4	,878	57.180			3.72

\* $\lambda$ =Faktör Yükleri,  $\alpha$ =Cronbach Alpha,  $X$ =Ortalama,  $CR$ = Bütünleşik Güvenilirlik,  $AVE$ = Ortalama Açıklanan Varyans (AVE)

Çalışmanın ayırım geçerliliği için Açıklanan Ortalama Varyans (Average Variance Extracted) AVE değerlerinin karekökü hesaplanmıştır. Aynı zamanda bu değer Fornell ve Larcker (1981)'ın önerdiği 0.50'in üzerindedir (Fornell & Larcker, 1981; Hair vd., 2010). Çalışmanın Fornell- Larcker kriterine açısından, örtük değişkenin AVE değerinin karekökü, diğer bütün örtük değişkenlerle olan korelasyonundan büyük olması gerekir (Hair vd., 2019). Ayırım geçerliliği Heterotrait- Monotrait Ratio (HTMT) kullanılarak doğrulanmıştır. Hesaplama sonuçlarına göre HTMT değerinin 0,9'un altında olması durumunda ayırım geçerliliğinin sağlandığı öne sürülebilir (Henseler vd., 2009). Tablo 3'te HTMT değerlerine ilişkin veriler yer almaktadır. Bu değerler, ayırım geçerliliğinin sağlandığı ifade etmektedir.

**Tablo 3.** Ayırt Edicilik Geçerliliği İçin HTMT Değerleri

Değişkenler	1	2	3
ÖD			
ÖÖ	,614		
İP	,566	,762	

Değişkenler arasındaki ilişkinin varlığı ve ilişkinin yönünü tespit etmek amacıyla korelasyon analizinden faydalanılmıştır ve bulguları tablo 4'te yer almaktadır. Bulgulara göre köşegen de yer alan değerlerin satır ve sütundaki değerlerden küçük olduğu görülmekte ve araştırma modelindeki değişkenlerin anlamlı korelasyona sahip olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla AVE, htmt ve korelasyon sonuçlarına bakıldığında değişkenlerin birbirlerinden farklı oldukları sonucuna varılmıştır. İncelemelerden elde edilen sonuçlara göre modelin ayırım geçerliliklerini sağladığı tespit edilmiştir.



**Tablo 4.** Araştırma Modeli Değişkenleri Arasındaki Korelasyonlar

Değişkenler	1	2	3
ÖD	1		
ÖÖ	,596**	1	
İP	,532**	,679**	1

Çalışma sonucunda elde edilen verilere göre, araştırma modeline ait uyum iyiliği değerleri mevcuttur (tablo 5). Sonuçlar incelendiğinde modelin iyi uyum sağladığı görülmektedir (SRMR = 0.137, NFI = 0.64,  $\chi^2 = 1728.934$ ).

**Tablo 5.** Araştırmanın Model Uyum İyiliği

Kriter	$\chi^2$	NFI	SRMR
		$\geq,80$	$\leq,08$
		(Yaşlıoğlu, 2017)	(Hu ve Bentler, 1999)
	1728,934	0,64	0,137

Araştırma modelinin test etmek amacıyla gerçekleştirilen yol analizi öncesinde, çalışmada ele alınan değişkenlerin çoklu bağlantı problemi bulunmaması ve modelde yer alan örtük değişkenlerin çoklu bağlantı sorunu oluşturmaması için ele alınan değişkenlerin VIF (Variance Inflation Factor) değerleri incelenmektedir. VIF değerlerinin ideal değerler olabilmesi için 5'in altında değerler alması gerekmektedir (Gujarati, 1999, s. 27). Elde edilen sonuçlar VIF değerlerinin 5'in altında olduğu görülürken ayrıca çoklu bağlantı problemi olmadığı tespit edilmiştir. VIF değerleri ilişkin bulgular tablo 6'da verilmiştir. Araştırma modelini değerlendirmek için determinasyon katsayısı ( $R^2$ ), Beta ( $\beta$ ) katsayıları, etki büyüklüğü ( $f^2$ ) ve öngörücü ilgi düzeyi ( $Q^2$ ) ele alınmıştır.

Yapısal model sonuçlarına ilişkin bilgiler tablo 6'da verilmiştir. Buradan hareketle örgütsel desteğin iş performansını pozitif yönlü ve anlamlı şekilde etkilediği görülmektedir ( $\beta = 0,197$ ;  $p < 0.000$ ). Örgütsel destek iş performansının %48 ( $R^2=0,48$ )'ini açıkladığı görülmektedir.  $f^2$  değeri ise anlamlı etki olduğunu göstermektedir ( $f^2= 0,50$ ). Örgütsel destek örgütsel özdeşleşmeyi pozitif ve anlamlı şekilde etkilemektedir ( $\beta = 0,596$ ;  $p < 0.000$ ). Örgütsel destek örgütsel özdeşleşmenin %35 ( $R^2=0,35$ )'ini açıkladığı görülmektedir.  $f^2$  değeri ise anlamlı etki olduğunu göstermektedir ( $f^2= 0,55$ ). Örgütsel özdeşleşme iş performansını pozitif ve anlamlı etkilemektedir ( $\beta = 0,523$ ;  $p < 0.000$ ). Örgütsel destek örgütsel özdeşleşmenin %27 ( $R^2=0,27$ )'ini açıkladığı görülmektedir. Bu bağlamda  $f^2$  değeri ise anlamlı etki olduğunu göstermektedir ( $f^2= 0,39$ ). Bulgulardan elde edilen veriler ışığında Hipotez 1, Hipotez 2 ve Hipotez 3 desteklenmiştir. Araştırma kapsamında, örgütsel özdeşleşme, algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisinde aracı rol oynamaktadır. Hipotez 4, Baron ve

Kenny (1986) tarafından geliştirilen aracılık yöntemi ile test edilmiştir. Araştırma bulgularına göre algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisinde aracılık ettiği tespit edilmiştir ( $\beta = 0,335$ ;  $p < 0.000$ ).

**Tablo 1.** Hipotez Bulguları

Değişkenler		Beta (β)	SD	t	p	Sonuç	VIF	R <sup>2</sup>	f <sup>2</sup>	Q <sup>2</sup>
H <sub>1</sub> ÖD →	İP	,197	0.05	3.904	0,00***	Kabul	1.550	0.486	0.500	0.21
H <sub>2</sub> ÖD →	ÖÖ	,596	0.03	18.728	0,00***	Kabul	1.000	0.355	0.550	
H <sub>3</sub> ÖÖ →	İP	,523	0.05	9.899	0,00***	Kabul	1.550	0.274	0.396	0.37
H <sub>4</sub> ÖD → ÖÖ →	İP	,335	0.04	8.257	0,00***	Kabul				

$p < 0,001$ \*\*\*,  $p < 0,01$ \*\* ,  $p < 0,05$ \*

Hair vd., (2013) VAF (Variance Accounted For) katsayısının hesaplanmasını önermektedir. Aracı etkilerin anlamlılığının tespiti için Hair vd., (2013) VAF (Variance Accounted For) katsayısının hesaplanmasını önermektedir. VAF katsayısı aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmaktadır (Yıldız, 2020:129):

$$VAF = \frac{\text{Dolaylı Etki}}{\text{Dolaylı Etki} + \text{Toplam Etki}}$$

Hair vd., (2013)'ne göre 0.80'in üzerindeki VAF değerleri tam aracı etkiyi,  $0.20 \leq VAF \leq 0.80$  arasındaki değerler ise kısmi aracı etkiyi göstermektedir. 0.20'nin altındaki değerlerde ise aracı etkiden söz edilemez. Hesaplamalar doğrultusunda örgütsel destek, örgütsel özdeşleşme ve iş performansında VAF değeri 0,28 olarak bulunmuştur. Bu sonuçlara göre örgütsel destek ve iş performansı arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşme tam aracılık rolü vardır.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmada, iş hayatının kritik girdilerinden biri olan insan sermayesinden olumlu çıktılar elde edilmesinde etkili olan “algılanan örgütsel destek”, “iş performansı” ve “örgütsel özdeşleşme” kavramları arasındaki etkileşimler detaylı bir şekilde analiz edilmiştir. Aynı zamanda, bu kavramlar açıklanmaya çalışılmıştır. Bu amaçla, tekstil ihracatının kalbi olan Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan büyük ölçekli tekstil işletmelerinde istihdam edilen iş görenler üzerine uygulamalı bir araştırma gerçekleştirilmiş olup, algılanan örgütsel destek, örgütsel özdeşleşme ve iş performansı kavramları etkileşimleri, aracılık ve direkt olarak açıklanan bir model yardımıyla açıklanmaktadır.

Araştırmanın evrenini Gaziantep Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren büyük ölçekli tekstil işletmelerinde istihdam edilen iş görenler oluşturmaktadır. Söz konusu çalışmada olasılığa dayalı olmayan örneklem yöntemlerinden olan ‘kolayda örnekleme’ yöntemi uygulanmış olup, bu yöntemle toplam 397 kişiye ait veriler analize tabi tutulmaktadır.

Çalışma kapsamında Gaziantep ilinde faaliyet gösteren tekstil işletmelerinde çalışanların %19,1’i kadın ve %80,9’u erkeklerden oluşmaktadır. Çalışanların %25,4’ü 26-30 yaş aralığında ve %39’unun ilköğretim mezunu olduğu tespit edilmiştir. Çalışanların %41,8’si 1501-3000 düzeyinde gelir elde etmekte ve %51,9’unun herhangi bir görevi olmadığı görülmektedir. Çalışanların %37’sinin çoğunlukla 0-2 yıl arasında çalıştıkları tespit edilmiştir.

Çalışmada belirlenen amaçları gerçekleştirebilmek ve oluşturulan hipotezleri test etmek için elde edilen bulgular ışığında “Hipotez 1: Algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır” hipotezi için araştırma modeli sonuçları incelendiğinde örgütsel destek, iş performansını pozitif yönlü ve anlamlı etkilemektedir ( $\beta = 0,197$ ;  $p < 0,000$ ). “Hipotez 2: Algılanan örgütsel desteğin örgütsel özdeşleşme üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır” hipotezi için araştırma modeli sonuçları incelendiğinde örgütsel destek örgütsel özdeşleşmeyi pozitif yönlü ve anlamlı etkilemektedir ( $\beta = 0,596$ ;  $p < 0,000$ ). “Hipotez 3: Örgütsel özdeşleşmenin iş performansı üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır” hipotezi için araştırma modeli sonuçları incelendiğinde örgütsel özdeşleşme iş performansını pozitif yönlü ve anlamlı etkilemektedir ( $\beta = 0,523$ ;  $p < 0,000$ ). “Hipotez 4: “Algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü bulunmaktadır.” hipotezi için aracılık testi yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre örgütsel özdeşleşme algılanan örgütsel desteğin iş performans arasındaki etkiye aracılık ettiği tespit edilmiştir ( $\beta = 0,335$ ;  $p < 0,000$ ). Dolayısıyla bu bulgulardan hareketle Hipotez 1, Hipotez 2, Hipotez 3 ve Hipotez 4’ün desteklendiği tespit edilmiştir.

Örnekleme oluşturan tekstil sanayi çalışanlarının ağır çalışma koşulları, elde ettikleri gelir durumları göz önünde bulundurulduğunda, bu çalışanların işin yapısı gereği performanslarını etkileyen birçok fiziksel ve psikososyal faktöre maruz kaldıkları ve bu faktörlerin etkin yönetilmemesinin birtakım aksaklıklara, kalite hatalarına, iş kazalarına, performans problemlerine sebep olduğu bilinmektedir. Bu sebeple insan hatasına neden olan faktörlerin yönetilmesi bireysel çabaların yanında, örgütsel destek gerektirmektedir (Özgül vd., 2020, s. 4399). Çalışma kapsamında ele alınan örnekleme çalışanların örgütsel desteğin iş performansı ve örgütsel özdeşleşme üzerinde etkisinin olduğu örgütsel özdeşleşmenin iş performansı üzerinde etkisinin olduğu, örgütsel özdeşleşmenin örgütsel desteğin iş

performansına etkisinde aracılık rolü olduğu belirlenmiştir. Bu etkilerin tespit edildiği yapısal eşitlik modelinin uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir ölçülerde olduğu bulgulanmıştır.

Örgütsel destek teorisi, çalışanın organizasyondan destek almasına karşın, çalışanın bu desteğe artan bağlılık, sadakat ve performansla karşılık verdiğini varsaymaktadır. Bu varsayımlar temelinde, örgütsel destek teorisi, çalışan-işveren ilişkilerinde karşılıklılık normunun rolüne uygun bir yaklaşım (Rhoades & Eisenberger 2002, s. 712) göstermektedir. Araştırma neticesinde, çalışanların algılanan örgütsel desteğin iş performansını anlamlı olarak artırdığı tespit edilmiştir. Aynı zamanda bu bulgu benzer çalışmalarla uyum içindedir (Akkoç vd., 2012, s. 128; DeConinck vd., 2018, s. 45; Cullen vd., 2014; Rhoades & Eisenberger 2002, s. 709; Riggle vd., 2009; Erkoç, 2015: s.58; Karaalioğlu, 2019: s. 224). Destekleyici bir örgütsel ortamda, çalışanlara açıklık ve güven unsurlarını oluşturduğunda örgütsel özdeşleşmelerinin arttığı bilinmektedir (Cheung & Law, 2008, s. 218). Gerçekleştirilen araştırmada, çalışanların örgütsel destek düzeyinin, örgütsel özdeşleşmeyi anlamlı şekilde artırdığı tespit edilmiştir. Bu bulgular alandaki mevcut yazınları güçlendirmektedir (Cheung & Law, 2008, s. 218, Edwards 2009, s. 98; Shen vd., 2014, s. 410; Sluss vd., 2008, s. 462; Turunç & Çelik, 2010, s. 200; ; Alparslan, Can, & Oktar 2014: 124; Kerse & Karabey 2017: 394; Karaalioğlu, 2019: s. 225;). Araştırmada, örgütsel özdeşleşmenin iş performansı düzeyini anlamlı olarak artırdığı bulgulanmaktadır. Bu bulgu da aynı şekilde önceki çalışmalar ile paralellik göstermektedir (Carmeli vd., 2007, s. 985; Chughtai & Buckley, 2010, s. 242; Mowday vd., 1979, s. 245; Turunç & Çelik, 2010, s. 200; Van Dick vd., 2005, Turunç 2010: s. 263; Karaalioğlu, 2019: s. 225).

Son olarak, örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü olduğu tespit edilmiştir. Son bulgumuz, yazını destekler niteliktedir (Shen vd., 2014, s. 410; Turunç & Çelik, 2010, s. 200). Bu durum, daha yüksek örgütsel destek seviyesinin iş performansı seviyeleri ile ilişkili olduğunu ve örgütsel özdeşleşmenin bu ilişkiye aracılık yaptığını göstermektedir. Bu ilişki; organizasyonlarıyla yüksek özdeşleşmeye sahip olanların, daha yüksek kolektif yönelimle organizasyonun hedeflerine ulaşmaya çalışmasına katkı vermesinden kaynaklanmaktadır (Davis vd., 1997, s. 24; Peng vd., 2020 s. 2).

Genel olarak sonuçlar yorumlandığında; organizasyonların çalışanlara sunduğu desteğin artırılmasının iş performansı üzerinde önemli etkisi olduğu ve örgütsel özdeşleşme düzeyinin yükseltilebileceği belirlenmiştir. Her araştırmada olduğu gibi bu araştırma da bilimin temelinden kaynaklı olarak bir takım sınırlılıklar bulunmaktadır. Bu araştırmanın en önemli

kısıtı, araştırmanın Gaziantep ilinde tekstil işletmelerinde gerçekleştirilmiş olması yani tek sektörde yapılmış olmasıdır. Çalışmanın yapısal eşitlik modeli ile analize tabii tutulmuş olması aracılık rolünü ele alması açısından gelecek çalışmalara katkı sağlayacağı amaçlanmaktadır. Çalışmanın farklı illerde farklı sektör çalışanları üzerinde yapılarak karşılaştırılması, farklı değişken ele alınarak farklı modellerle incelenmesi farklı sonuçların elde edilmesine faydalı olacaktır. Aynı zamanda daha geniş bir evrende uygulanması temel önerilerimizdir.

Araştırmada elde edilen bulguların özellikle gerçekleştirildiği evren olan tekstil ihracatının kalbi Gaziantep ili başta olmak üzere bütün sektörlerle faydalı olması ve bu araştırmadaki sonuçların sektörler, işletmeler hatta ülkeler açısından bir strateji olarak değerlendirilmesi araştırmacılara, girişimcilere, yöneticilere ve politikacılara önerilmektedir.

### KAYNAKÇA

- Akkoç, İ., Çalışkan, A., & Turunç, Ö. (2012). Örgütlerde gelişim kültürü ve algılanan örgütsel desteğin iş tatmini ve iş performansına etkisi: Güvenin aracılık rolü. *Yönetim ve ekonomi: Celal bayar üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 19(1), 105-135.
- Alparslan, A. M., Can, A., & Oktar, Ö. F. (2014). Algılanan Örgütsel Desteğin Yardım Etme Davranışına Etkisinde Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü: Hastane Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. *Is, Guc: The Journal of Industrial Relations & Human Resources*, 16(2).
- Arshadi, N., & Hayavi, G. (2013). The effect of perceived organizational support on affective commitment and job performance: mediating role of OBSE. *Procedia-social and behavioral sciences*, 84, 739-743.
- Ashforth, B. E. & Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization,. *Academy of management review*, 14(1), 20–39.
- Ashforth, B. E., Harrison, S. H., & Corley, K. G. (2008). Identification in organizations: An examination of four fundamental questions. *Journal of management*, 34(3), 325-374.
- Aziri, B. (2011). Job satisfaction: a literature review. *Management research & practice*, 3(4).
- Carmeli, A., Gilat, G., & Waldman, D. A. (2007). The role of perceived organizational performance in organizational identification, adjustment and job performance. *Journal of management studies*, 44(6), 972-992.
- Chiang, C. F., & Hsieh, T. S. (2012). The impacts of perceived organizational support and psychological empowerment on job performance: The mediating effects of organizational citizenship behavior. *International journal of hospitality management*, 31(1), 180-190.

- Chughtai, A. A., & Buckley, F. (2010). Assessing the effects of organizational identification on in-role job performance and learning behaviour. *Personnel review*.
- Cullen, K. L., Edwards, B. D., Casper, W. C., & Gue, K. R. (2014). Employees' adaptability and perceptions of change-related uncertainty: Implications for perceived organizational support, job satisfaction, and performance. *Journal of business and psychology*, 29(2), 269-280.
- Çöl, G. (2008). Algılanan güçlendirmenin iş gören performansı üzerine etkileri. *Doğuş üniversitesi dergisi*, 9(1), 35-46.
- Davis, J. H., Schoorman, F. D., & Donaldson, L. (1997). Toward a stewardship theory of management. *Academy of management review*, 22(1), 20-47.
- DeConinck, J. B., Moss, H. K., & Deconinck, M. B. (2018). The relationship between servant leadership, perceived organizational support, performance, and turnover among business to business salespeople. *Global J management and marketing*, 2(1), 38-52.
- Demirağ, B., Çavuşoğlu, S., & Dağ, K. (2020). Dindarlık, tutum ve davranışsal niyetler arasındaki ilişkinin incelenmesi: almanya'daki müslüman tüketicilerin helal gıda etiketli ürünlere yönelik algılarının vab modeli ile incelenmesi. *İşletme araştırmaları dergisi*, 12(4), 3405-3420.
- Dutton, J. E., Dukerich, J. M., & Harquail, C. V. (1994). Organizational images and member identification. *Administrative science quarterly*, 239-263.
- Edwards, M. R. (2005). Organizational identification: A conceptual and operational review. *International journal of management reviews*, 7(4), 207-230.
- Edwards, M. R. (2009). HR, perceived organisational support and organisational identification: an analysis after organisational formation. *Human resource management journal*, 19(1), 91-115.
- Edwards, M. R., & Peccei, R. (2010). Perceived organizational support, organizational identification, and employee outcomes. *Journal of personnel psychology*.
- Eisenberger, R., Armeli, S., Rexwinkel, B., Lynch, P. D., & Rhoades, L. (2001). Reciprocation of perceived organizational support. *Journal of applied psychology*, 86(1), 42.
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S., & Sowa, D. (1986). Perceived organizational support. *Journal of applied psychology*, 71(3), 500-507.
- Erkoç, İ. Ç. (2015). Algılanan örgütsel destek ve iş performansı arasındaki ilişkide öz yeterlilik faktörünün düzenleyici rolü: Bankacılık sektöründe bir araştırma (Doctoral dissertation, İstanbul Kültür Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Psikoloji Anabilim Dalı/Endüstri ve Örgüt Psikolojisi Bilim Dalı).
- George, J. M., & Brief, A. P. (1992). Feeling good-doing good: a conceptual analysis of the mood at work-organizational spontaneity relationship. *Psychological bulletin*, 112(2), 310.

- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American sociological review*, 161-178.
- Jamal, M. (1984). Job stress and job performance controversy: an empirical assessment. *Organizational behavior and human performance*, 33(1), 1-21.
- Karaalioglu, Z. F. (2019). Algılanan örgütsel destek ile iş performansı ilişkisinde örgütsel özdeşleşme, iş tatmini ve örgütsel vatandaşlık davranışının aracı rolü.
- Kerse, G., & Karabey, C. N. (2017). Algılanan örgütsel desteğin örgütsel özdeşleşmeye etkisi: Örgütsel sinizmin aracı rolü. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(4), 375-398.
- Kirkman, B. L., & Rosen, B. (1999). Beyond self-management: Antecedents and consequences of team empowerment. *Academy of management journal*, 42(1), 58-74.
- Lee, J., & Peccei, R. (2007). Perceived organizational support and affective commitment: the mediating role of organization-based self-esteem in the context of job insecurity. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and organizational psychology and behavior*, 28(6), 661-685.
- Levinson, H. (1965). Reciprocation: The relationship between man and organization. *Administrative science quarterly*, 9, 370-390.
- Mael, F., & Ashforth, B. E. (1992). Alumni and their alma mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of organizational Behavior*, 13(2), 103-123.
- Motowidlo, S. J., & Kell, H. J. (2012). *Job performance. Handbook of psychology*, Second Edition, 12.
- Mowday, R. T., Steers, R. M., & Porter, L. W. (1979). The measurement of organizational commitment. *Journal of vocational behavior*, 14(2), 224-247.
- Özgül, B., Erkmén, T., & Karaarslan, E. (2020). Algılanan örgütsel destek ile örgütsel bağlılık ilişkisinde iş-yaşam dengesinin aracılık rolü üzerine bir araştırma. *Business & management studies: An international journal*, 8(5), 4364-4412.
- Peng, X., Lee, S., & Lu, Z. (2020). Employees' perceived job performance, organizational identification, and pro-environmental behaviors in the hotel industry. *International journal of hospitality management*, 90, 102632.
- Rhoades, L., & Eisenberger, R. (2002). Perceived organizational support: a review of the literature. *Journal of applied psychology*, 87(4), 698.
- Rhoades, L., Eisenberger, R., & Armeli, S. (2001). Affective commitment to the organization: The contribution of perceived organizational support. *Journal of applied psychology*, 86(5), 825.
- Riggle, R. J., Edmondson, D. R., & Hansen, J. D. (2009). A meta-analysis of the relationship between perceived organizational support and job outcomes: 20 years of research. *Journal of business research*, 62(10), 1027-1030.

- Shen, Y., Jackson, T., Ding, C., Yuan, D., Zhao, L., Dou, Y., & Zhang, Q. (2014). Linking perceived organizational support with employee work outcomes in a Chinese context: Organizational identification as a mediator. *European management journal*, 32(3), 406-412.
- Sigler, T. H., & Pearson, C. M. (2000). Creating an empowering culture: examining the relationship between organizational culture and perceptions of empowerment. *Journal of quality management*, 5(1), 27-52.
- Sluss, D. M., Klimchak, M., & Holmes, J. J. (2008). Perceived organizational support as a mediator between relational exchange and organizational identification. *Journal of vocational behavior*, 73(3), 457-464.
- Tak, B., & Aydemir, B. A. (2004). Örgütsel özdeşleşme üzerine iki görgül çalışma, *12. Ulusal yönetim ve organizasyon kongresi bildiri kitabı*, 27-29 Mayıs 2004, 59-63.
- Taylor, F. W. (1911). *Administración científica*. Barcelona: Ediciones Orbis.
- Turunç, Ö. (2010). Organizasyonlarda kontrol algılamalarının örgütsel özdeşleşme ve iş performansına etkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 251-269.
- Turunç, Ö., & Çelik, M. (2010). Çalışanların algıladıkları örgütsel destek ve iş stresinin örgütsel özdeşleşme ve iş performansına etkisi. *Yönetim ve ekonomi: Celal bayar üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 17(2), 183-206.
- Tyler, T. R. (1999). Why people cooperate with organizations: An identity-based perspective. In R. I. Sutton & B. M. Staw (Eds.), *Research in organizational behavior*, 21, (201-246).
- Tyler, T., DeGoey, P., & Smith, H. (1996). Understanding why the justice of group procedures matters: A test of the psychological dynamics of the group-value model. *Journal of personality and social psychology*, 70(5), 913.
- Van Dick, R., Wagner, U., Stellmacher, J., & Christ, O. (2004). The utility of a broader conceptualization of organizational identification: Which aspects really matter?. *Journal of occupational and organizational psychology*, 77(2), 171-191.
- Van Dick, R., Wagner, U., Stellmacher, J., & Christ, O. (2005). Category salience and organizational identification. *Journal of occupational and organizational psychology*, 78(2), 273-285.
- Viswesvaran, C., & Ones, D. S. (2000). Perspectives on models of job performance. *International journal of selection and assessment*, 8(4), 216-226.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46, 74-85.





*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 519-542*

*Araştırma Makalesi / Research Article*

*Received / Alınma: 04.09.2021*

*Accepted / Kabul: 04.10.2021*

## IMPLEMENTATIONS ON IDENTIFICATION AND REPORTING OF GOODWILL IMPAIRMENT (VALUE LOWNESS) IN TURKISH ACCOUNTING STANDARTS: A RESEARCH ON THE BUSINESSES IN THE ISTANBUL STOCK EXCHANGE

Mehmet KAYGUSUZOĞLU<sup>1</sup>

Ahmet KARAHAN<sup>2</sup>

Ferhat YILMAZ<sup>3</sup>

### **Abstract**

According to the Turkish Accounting Standards, it has been stated that impairment test must be done to report declines in the value of goodwill. The aim of this study is to put forward the impairment (value lowness) implementations of businesses related to goodwill in Turkey. Accordingly, the content of the reports on the goodwill in the companies which were traded in BIST (Istanbul Stock Exchange) between the years 2018 – 2020 has been analyzed. At the end of the research, it has been found out that some companies corrected their goodwill values according to the impairment test results. Nevertheless, it has also been identified that many companies drew their reports by going for a reduction in goodwill value without carrying out an impairment test. Optional non-standard implementations can cause errors and wrong judgements by decision makers. In order to eliminate this negative situation, compulsory, simple, understandable, and lower cost arrangements are needed in the Accounting standards.

**Keywords:** Goodwill, Impairment Test, Stock Market Istanbul.

**Jel Kodları:** M40, M41, D53.

<sup>1</sup>Prof. Dr., Hasan Kalyoncu Üniversitesi, e-posta: mehmetkaygusuzoglu@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8053-4296.

<sup>2</sup>Dr. Öğr.Üyesi, Adıyaman Üniversitesi, e-posta: akarahan27@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-4370-2240.

<sup>3</sup>Öğr. Gör., Hasan Kalyoncu Üniversitesi, e-posta: ferhat.yilmaz@hku.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4349-1383.

### **Atıf/Citation**

Kaygusuzoğlu, M., Karahan, A., & Yılmaz, F. (2021). Implementations on identification and reporting of goodwill impairment (value lowness) in Turkish accounting standarts: a research on the businesses in the Istanbul stock exchange. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 519-542.

## **TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARINDA ŞEREFİYE DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜNÜN TESPİTİ VE RAPORLAMASINA İLİŞKİN UYGULAMALAR: BİST’TE YER ALAN İŞLETMELER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

### **Öz**

Türkiye Muhasebe Standartlarına göre şerefiye varlığında meydana gelecek düşmelerin raporlanmasında değer düşüklüğü testinin yapılması gerektiği belirtilmiştir. Ancak bu testin yapılması isteğe bırakılmıştır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’deki işletmelerin şerefiye ile ilgili değer düşüklüğü uygulamalarını ortaya koymaktır. Bu doğrultuda 2018-2020 yılları arasında hisse senetleri İstanbul Borsasında (BİST) işlem gören şirketlerde şerefiye ile ilgili yapılan raporlamaların içerikleri analiz edilmiştir. Araştırma sonunda, bazı şirketlerin değer düşüklüğü testi sonuçlarına göre şerefiye tutarını düzelttikleri tespit edilmiştir. Ancak çok sayıdaki şirketin herhangi bir değer düşüklüğü testi yaptırmadan şerefiyede indirim yaparak raporladıkları bilgisine ulaşılmıştır. İsteğe bağlı olarak değişen standart dışı uygulamalar karar vericiler açısından çeşitli yanlışlıklara ve hatalı kararların verilmesine neden olabilmektedir. Bu olumsuzluğun ortadan kaldırılabilmesi açısından, Muhasebe standartlarında; uygulaması zorunlu, sade, anlaşılabilir ve daha az maliyetli düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç vardır.

**Anahtar Kelimeler:** Şerefiye, Değer Düşüklüğü Testi, Borsa İstanbul.

**Jel Codes:** M40, M41, D53.

### **1. INTRODUCTION**

One of the most effective ways for businesses to enter new markets and increase their market shares in a short time is to incorporate a business operating in that market. For this purpose, it is usually tried to take advantage of vertical or horizontal growth by purchasing businesses in the same or different countries. In addition to the desire to enter new markets rapidly, rising competition escalates business purchases. Besides the competition, the rapid progress in the technological field encourages this situation. In this way, the idea of increasing market share, being protected from competition, increasing company value and increasing profits in a shorter time with less cost and easily encourages mergers through buying. In addition, through acquisitions or mergers, businesses can use their assets more effectively and provide competitive advantage by eliminating the negative effects of working in insufficient capacity.

According to the Accounting Standards, goodwill resulting from the payment of a higher value than the net assets of the acquired business is reported in the balance sheet as an asset item. Except for the acquisition or merger, the brand value created within the business cannot be recorded and reported. This situation causes the rapid widening of the gap between the market value and book value of the enterprises, especially in recent years. Since the acquisition or merger transactions are realized as a result of the bargaining and agreement of the parties, the first recording and reporting of the goodwill at this stage is realistic. However, it is extremely problematic to maintain and report the fair changes that occur over time in the

asset of goodwill. For this reason, the careful monitoring and accurate reporting of this issue is of great importance. According to Turkish Accounting Standards, it is stated that the impairment test is necessary in the reporting of the decrease in the goodwill asset. However, this test is optional.

The difference between the reported values of the financial position, the cost of having this test done and the subjective behaviors in valuation, financial success of the enterprise and their fair values gradually widen as the goodwill impairment test is left optional,

In this study, the contents of the reports on goodwill in companies whose shares are traded on the Istanbul Stock Exchange (BIST) in Turkey between the years 2018-2020 have been analyzed. It has been determined that some companies traded on the BIST have adjusted the goodwill amount according to the results of the impairment test they have made. However, it has been found out that many companies report goodwill with discount and without having any impairment test. Non-standard applications that differ on demand can cause various mistakes and wrong decisions on the side of decision makers. In order to eliminate this unfavorable situation, there is a need for mandatory, simple, understandable and less costly regulations in accounting standards.

## **2. THE CONCEPT OF GOODWILL AND FACTORS BRINGING OUT GOODWILL**

Major changes have started to be experienced in the composition of the assets that businesses must have in order to continue their existence, especially with the effect of technology. In the past, while tangible fixed assets in industrial enterprises and current assets in trade and service enterprises held an important place, intangible assets were realized in negligible amounts.

In today's economic world, knowledge is considered as the most important component and building blocks of any business activity. In this new era, the main sources of wealth and wealth creation are based on knowledge and knowledge based work rather than using human power and natural resources. For this reason, businesses that invest more in intangible assets over time have gained competitive advantages.

By the end of the 1900s, the significance of intangible assets among the assets owned by the enterprises have begun to increase. The heftiness of factors such as the professionalism of the management staff of the enterprise, the commitment of the employees to the enterprise, the steps taken in the context of corporate governance, the raise in business skills, and the increase in the level of technical knowledge have multiplied day by day.

Businesses successful in these areas have gained a competitive advantage and augmented their profitability and market values. Businesses that rely mainly on physical assets and cannot change their old business habits have not been able to grow and compete in this changing economy.

The ratio of the intangible assets owned by the enterprises to their tangible assets is increasing rapidly nowadays and causes the widening of the gap between the book value and the market value of the enterprises. This difference between book value and market value is called Intellectual Capital (Çelik & Perçim, 2000, p. 112).

In short, such advantages called which are intellectual capital; together with increasing the performance of the enterprise, they come to the forefront in providing competitive advantage to the enterprises, which is difficult to imitate and substitute by other enterprises because it has unique characteristics of the enterprise. Especially in technology companies, it is seen that the value of the companies is defined by intangible intellectual assets rather than tangible and financial assets. Instead of tangible assets such as cash assets, buildings and machines, which reach high amounts as in the past, intangible intellectual capital elements have started to become priority. In the symposium organized by the Organization for Economic Cooperation and Development in 1999 on the measurement and reporting of intellectual capital, it was stated that the importance of intangible assets or intellectual capital as a key element in economic growth and social progress has increased (Petty & Guthrie, 2000, p. 156-157).

While Sullivan says that intellectual capital, which constitutes the essence of goodwill, is "knowledge that can be converted into profit and consists of two components as human capital and intellectual assets (1998: 5); Organization for Economic Cooperation and Development defines intellectual capital as "intangible elements owned by businesses, in other words; it defines it as the total financial value of structural capital, customer capital and human capital (Nerdrum & Ericson, 2001, p. 127).

Assessing the value of intellectual capital components in a fair way, following the changes in this value over time and reporting them in financial statements contain major problems as well.

Intellectual capital value comprises assets that do not appear in current financial statements. The contribution of intellectual capital to the market values of enterprises, as in many other fields, has caused this value to become a remarkable research topic in the field of accounting and finance. Researchers, academics, investors and managers are continuously working to

explain the difference between the market values of businesses and their book values. This difference in accounting science has been tried to be explained with the concept of goodwill for many years, but it has been seen that goodwill is not adequate to explain this distinction because of the fact goodwill is only considered in business combinations or in case of sales of businesses. As a result, in order to adapt to the knowledge economy, it has become a necessity for businesses to determine and measure the intellectual capital values they have and to report the changes in this value in terms of accounting science (Sarıay & Özulucan, 2019, p. 15).

International Accounting Standards Committee (IASC) considered intellectual capital as intangible assets and defined it as a whole consisting of brands, trademarks, computer software, licenses, copyrights, patents, franchise agreements, service and production rights, prototypes and formulas ( Johanson, 1999, p. 7).

Goodwill has become a fundamental part of the balance sheets of most international companies, especially technology companies. In these firms, the gap between the market value of the firm and the value of the total assets is increasing gradually. Google purchased Motorola for \$12.5 billion in 2012, which is twice the assets of Motorola with total assets of approximately \$6.3 billion.

Goodwill is the portion of the merger cost remaining after accounting for the identifiable assets, liabilities and contingent liabilities of the acquired company. According to this goodwill can be formulated as follows (Gökçen et al., 2006, p. 30).

Goodwill = Purchase Price (Merger Cost) - Fair Value of Net Assets Acquired

The most important feature of goodwill is the fact that it emerges depending on other asset items and cannot be bought and sold alone (Yardımcıoğlu, 2007, p. 64). Because of this feature, unlike other assets, goodwill is a unique asset (Kızıl et al., 2013, p. 362).

Goodwill exists if the merger cost is bigger than the fair value of the acquired assets. It is recognized as an asset and is tested for impairment. Otherwise, if the cost of the merger is less than the fair value of the acquired assets, there is negative goodwill (merger profit). The acquiring company reflects the merger profit directly to the nominal accounts and includes it in the profit-loss for that period.

In the calculation of goodwill, acquired company assets should be calculated at fair value. How to determine the fair value complicates the application, so the accounting standard requires the use of valuation methods. These methods reveal the subjectivity in valuation.

While trying to reach the true information, this situation gives way to subjectivity. The subjectivity of information also facilitates the application of creative accounting techniques (Örten et al., 2020, p. 704).

From another point of view, goodwill is also defined by the "excess profit" approach. According to this approach, goodwill is defined as the present value of the expectation of abnormal profits over many years. In this view, goodwill is the difference between the present value of normal earnings on identifiable net assets and the present value of abnormal earnings. However, this process requires estimating the future normal and abnormal earnings and discounting them with an appropriate discount rate (Cemalcılar and Erken, 1999, p. 450).

Goodwill value and goodwill value accounting began to be of public interest of Lehman Brothers in 2008 during the global financial crisis followed by the bankruptcy of the American Investment Bank (Agnes and Rüttler, 2013, p. 5). As a matter of fact, the information given regarding the United States of America reveals the extent to which the subject of goodwill is open to abuse.

The CFO of Kraft Heinz Co. wrote a goodwill impairment of \$7.3 billion on its financial statements last year, and then in response to this news, the company's shares fell by \$13.23. "General Electric Co. had written off 22 billion dollars' goodwill impairment expense in the previous year. Calcbench Inc. company, the goodwill amount in the balance sheets of publicly traded companies in the United States market is 5.5. over a trillion dollars according to the information compiled by the company from the financial statements of the company as of the end of September. It is seen how massive the figure to be recorded as expense in the income statement in the impairment of goodwill can be (Gedik, Dünya Gazetesi, 31 January 2020).

### **3. THE EMERGENCE OF GOODWILL, RECOGNITION AND REPORTING**

One of the most important tasks of accounting is to present the financial data related to the business in a timely and truthful manner to meet the needs of information users. However, the problems experienced in the processes of recording, classifying and summarizing the elements of intellectual capital in the accounting information system, together with the measurement problems, cause the financial statements to move away from reflecting the real financial situation and financial performance of the enterprise, and as a result the expectations from accounting cannot be met.

Researchers, academics and consultancy companies, especially interested in accounting and finance, have started to work on the reporting of intellectual capital in financial statements

with the definition of intellectual capital, determination of its elements and scientifically revealing its measurability. It contains intangible elements in Intellectual capital, which causes the emergence of goodwill. Since there is no generally accepted clear consensus on measuring the financial values of the intangible elements of intellectual capital, it has not been possible to present these elements in a meaningful way within the current accounting system (Sariay and Özulucan, 2019, p. 22).

The current accounting system, which is based on historical values, has been developed to enlighten information users about the financial status and financial performance of businesses. Most of the data obtained by information users is numerical and has been produced in accordance with the basic concepts of accounting and generally accepted accounting principles. When intellectual capital is examined, it is a concept that contains very dense abstract information and a concept which is not very easy to understand (Önce, 1999, p. 65).

Due to the difficulties experienced in measuring and detecting intellectual capital investments, the accounting system in use generally characterizes these elements as losses and expenses. From the accounting point of view, the higher the intellectual capital investments in the enterprises, the higher the loss of the enterprises. However, the intellectual capital investments of the enterprises do not decrease the market value of the enterprises, on the contrary, they increase it (Gökmen, 2003, p. 110-118).

In general, three different methods of reporting intellectual capital have been suggested. According to the first method, intellectual capital is reported as an intangible asset. The assets that make up the intellectual capital are not different from other assets owned by the business and should therefore be presented in the financial statements. For the second method; intellectual capital should be presented as a supplement to the entity's existing financial statements. The third method is the mixed approach, which proposes that some of the intellectual capital should be included in the traditional reporting system and some of it should be presented in separate reports (Erkuş, 2004, p. 313-314).

Intangible assets have become increasingly important elements of the success of business operations. Due to the economic importance of intangible assets, measurement and reporting of such assets have an important place in the investments of the companies. Besides, as a result of the limited information available about the investments made in these assets, it attracts significant attention from professional organizations, entrepreneurs, accountants and investors. In addition, accounting and reporting of intellectual capital contributes to a

development in this direction by triggering the calculation of intangible assets and the solution of other problems related to intangible assets (Otlu and Çukacı, 2007, p. 115-116).

Monetary values of some intellectual capital elements owned by businesses are presented as intangible assets in financial statements when certain conditions are met. When the literature is examined, it is seen that in some sources, intellectual capital and intangible assets are used in the same sense. However, these two concepts are different from each other. While intellectual capital is expressed as information that turns into value, intangible assets are a concept that has found a place in accounting in current practices and should not be mixed with intellectual capital in this sense (Deran and Savaş, 2013, p. 75).

As it can be understood from the discussions, there is no clear consensus on the presentation and reporting of the intellectual capital components, including the goodwill because of the measurement and valuation difficulties due to the intangible concepts in the financial statements. The provisions in the Accounting Standards regarding the subject are given below.

#### **4. GOODWILL IN THE ACCOUNTING STANDARDS**

In the explanations regarding the chart of accounts in the Uniform Accounting System (UAS); “The goodwill is specified as the account used to monitor the positive differences between the cost incurred when acquiring a business and the value of the net assets (equity) of the business in question calculated at fair value, all the paid goodwill amounts are debited to the Goodwill account. It is eliminated by depreciation in equal installments within 5 years. Goodwill reported under Intangible Assets in TAS is not included as an asset in the Statement of Financial Position to be prepared under TAS/TFRS, as it does not meet the capitalization conditions.

According to paragraph 10 of TAS 38 Intangible Assets Standard, for an intangible asset (MODV (ITA) to be recognized separately from other assets by determinability, control and existence of future economic benefits. Moreover, it is stated that internally generated goodwill cannot be accounted for as an asset (parag. 48).

In this context; Goodwill cannot be recorded as a MODV(ITA) in terms of being inseparable from the business and other assets, generating an income by selling it alone or providing cost savings by using it in production, not creating an economic benefit, and claiming the existence of legal rights to prevent its use by others.



In paragraph 81 of TAS 36, which regulates the issues related to impairment in assets; “Goodwill acquired in a business combination is the payment made by the acquirer for expected future economic benefits from assets. By stating that Goodwill does not generate cash flows that are independent of other assets or groups of assets, and it often contributes to the cash flow of more than one cash-generating unit, it also cannot be individually identified and accounted separately.

Goodwill does not have a feature which can be distinguished from other assets and determined. However, goodwill arising from business combinations may be reported under a separate heading in the statement of financial position, other than intangible assets. According to TFRS 3 Business Combinations standards, the cost of an intangible asset acquired in a business combination is its fair value at the acquisition date. Within the scope of this standard, goodwill that occurs during a business combination and is recognized as an asset is not subject to depreciation. Goodwill created internally, on the other hand, cannot be capitalized in accordance with TAS 38 Standard.

Even if the fair value of the brand value created within the business is determined, it is not possible to account for the brand value in the statement of financial position, except for business combinations or acquisitions. It is also emphasized that if the brands created within the business cannot be capitalized, the information is not fully and clearly reflected to the users of the financial statements outside the business, and the companies that do not choose the way of merger will have less opportunity to compete with the companies that can capitalize their brand value through mergers or acquisitions (Bengü, 2009, p. 74).

#### **4.1. Calculation of Goodwill**

The buyer business measures the identifiable assets acquired and the identifiable liabilities assumed at their fair values at the acquisition date. Goodwill is the portion of the consideration paid in excess of the value of the net assets of the acquiree, measured at fair value, in the case of 100 percent ownership of the business acquired through the merger (acquired). If the consideration paid for the acquiree is less than the net value of the identifiable assets of the acquiree, negative goodwill occurs. For the business that acquires negative goodwill, it is recorded as profit in the income statement accounts. In terms of accounting for negative goodwill, both TDHP and TFRS 3 adopt the same principle. For the transferor business, negative goodwill is reflected in profit and loss in the period in which it arises (Özerhan, 2016, p. 326).

**Example 1:** Enterprise A took over the entire enterprise B by paying 250,000 TL. The value of the assets measured at fair value of entity B is TL 275,000, and the fair value of the liabilities is 65,000 TL. According to this data, the net assets of Company B are 210,000. Calculated as TL. In this case, there are no non-controlling shareholders over the acquired business. The goodwill amount is 40,000. TL.

---

RELATED ASSET ACCOUNTS TRANSFERRED	275,000
(with Fair Values)	
GOODWILL	40,000.
ACCOUNTS RELATING TO TAKING OFF PAYABLES	
(with Fair Values)	65,000.
BANKS (Amount Paid)	250,000.

---

**Negative Goodwill:**

**Example 2:** If entity A had purchased the whole of entity B in example 1 for TL 195 000, the portion of the purchase price below the net asset amount (TL 195,000 - TL 210 000 = - TL 15 000) (negative goodwill) will be recorded as profit on the purchase.

---

RELATED ASSET ACCOUNTS TRANSFERRED	275,000
(with Fair Values)	
ACCOUNTS RELATED TO TAKING OFF PAYABLES	65,000.-
(with Fair Values)	
BANKS (Amount Paid)	195,000.-
OTHER ORDINARY INCOME AND PROFITS	15,000.-

---

In the 19th article of the standard on business combinations, two methods are included in the measurement of assets acquired, liabilities assumed and non-controlling interests. Non-controlling interests of the acquirer;

First Method: In proportion to the share of the acquiree on its net assets,

Second Method: Will be able to measure over the fair value of the shares of the acquired business.

Let's try to explain this situation with the help of the following example.

**Example:** Business A has paid 230 000 000 TL in order to own 75% of business B. The fair value of entity B is TL 250 000 000. As of the purchase date, the fair value of the identifiable assets of entity B is TL 300 000 000, and the fair value of its liabilities has been determined TL 80 000 000. According to this data and the two methods mentioned above, the calculation of goodwill will be as follows.

**First Method: In the Acquisition Party's Share of Net Assets:**

Purchase Price:	230 000 000. TL.
Non-Controlling Interests of Entity B Net Identifiable	
Share on Assets:	(220 000 000 *25%): 55 000 000.
TL.	
Total:	285 000 000. TL.
Net Value of Identified Assets of Entity B:	(220 000 000). TL.
Goodwill Amount:	65 000 000. TL.

**Second Method: Based on the fair value of the shares of the acquired business**

Purchase Price	: 230 000 000. TL.
Fair value of entity B Non-Controlling	
Shares (250 000 000 * 25%)	: 62 500 000. TL.
Total	: 292 500 000. TL.
Net Amount of Defined Assets of entity B	: (220 000 000) TL.
Goodwill	: 72 500 000. TL.

As can be seen from the received results, the amount of goodwill may differ according to the methods. This is because the fair value of 75% of the acquired business and the fair value of the 25% portion, representing minority interests, may differ. One of the main reasons for this difference may be that the controlling shareholders holding the majority shares of the acquired business have the opportunity to negotiate harder.

How much of the calculated goodwill belongs to the acquiring entity A and how much belongs to minority interests will be decomposed as follows.

#### **Goodwill Amount of business A:**

Fair value of the share of entity A (acquisition price)	:230 000 000. TL
Amount of identifiable assets of entity A	: (165 000 000).TL.
Difference: Goodwill Amount of the Parent Company	: 65 000 000. TL.

Goodwill Amount of Non-Controlling Shares (72 500 000 TL – 65 000 000 TL) will be 7 500 000. TL.

#### **4.2. Goodwill Impairment**

The financial crisis, which started in the United States of America in 2008 and spread all over the world, and the financial crisis, which did not reflect the real economic situation of companies (but arranged in accordance with financial reporting standards), and in which independently audited financial statements were the leading actor, increased the disputes on the necessity of flexibility in accounting practices. Due to the recent depression in the global economy, the depreciation of goodwill recorded in the financial statements of companies has increased. Parallel with this increase, goodwill impairment tests are of interest due to the difficulties and subtleties associated with the implementation of TAS 36 - Impairment of Assets Standard, which is a complex standard that requires practitioners to make a great deal of judgment in determining cash-generating units, estimating cash flows, and determining the appropriate discount rate, has become the focus of attention (Ertan and Gençoğlu, 2013, p. 8).

There is strong criticism in the literature about impairment test being left to the discretion of the management. According to Watts, one of the critics, the fact that impairment test is not verifiable and highly subjective, and that the allocation of goodwill to cash-generating units is optional, makes the impairment implementation open to manipulation. In such a case, there may be reservations, changes or delays in the declaration of impairment (Watts, 2003, p. 218).

While goodwill and intangible assets with an indefinite best before should be subject to an impairment test every year in accordance with TAS 36 standard, this issue can be overlooked and it can be evaluated whether there is an indication of impairment for the items in question. Due to the fact that goodwill is not subject to amortization, it is difficult to determine the necessary changes in valuation because of the need of carrying out valuation studies every year and the changes that have taken place in the company over time. For example, since the activities of the business line purchased by the company are partially integrated with the company's own activities over time, the cash flows cannot be determined separately and in this case; the impairment in the related good cannot be determined because of the difficulties in determining the correct value of the purchased business line. In addition, not making the distribution of goodwill among the relevant cash-generating units during the calculation of goodwill or not determining the distribution key correctly can also cause difficulties (Dursun and Kurt, 2008, p. 107-109).

If assets' recoverable amount is less than their book value, there is impairment in question. When assets are impaired, an entity has more than net selling price and value so their recoverable asset value should be calculated (Nobes and Parker, 2004, p. 132).

If the goodwill arising on the first acquisition date is distributed among more than one cash-generating unit within the enterprise, the amount of goodwill attributed to the unit is reduced by considering the decrease in the value of each relevant cash-generating unit in the following periods. Impairment that cannot be covered by goodwill is reduced by taking into account the registered values of the assets that make up the cash generating unit. These explanations can be made more understandable with the following example.

**Example:** Entity B acquired by entity A is defined as a single cash-generating unit and has acquired net assets of TL 5,000,000 bought for TL 5,500,000. Therefore, goodwill of TL 500,000 has emerged at the date of purchase. The detailed information about the assets of the B cash generating unit (business) is as follows.

Buildings	2 500 000
Facilities Machinery and Equipment	2 000 000
Inventory Stock	500 000
Goodwill	<u>500 000</u>
Total	5 500 000

During the valuation process carried out in relation to the cash generating unit B in the next accounting period, it has been observed that the fair value of the assets in this unit is 4,750,000 TL, therefore the value of the assets of this unit has decreased by 750,000 TL.

The decrease of 750 000 TL in the value of the assets of the cash-generating unit B will be covered primarily from the goodwill of the unit, and the impairment exceeding the goodwill amount will be distributed in proportion to the value of the unit assets. The calculation and accounting record regarding this will be as follows.

<u>Assets</u>	<u>Registered Value</u>	<u>Impairment</u>	<u>Net</u>
<u>Value</u>			
Buildings	2 500 000	(125 000)*	2 375 000
Plant Machi. and Equi.	2 000 000	(100 000)**	1 900 000
Fixtures	500 000	( 25 000)***	475 000
Goodwill	500 000	(500 000)	0

$$*(250\,000/5\,000\,000) \times 2\,500\,000 = 125\,000$$

$$**(250\,000/5\,000\,000) \times 2\,000\,000 = 100\,000$$

$$***(250\,000/5\,000\,000) \times 500\,000 = 25\,000$$

---

OTHER ORDINARY EXPENSES AND LOSSES	750 000
------------------------------------	---------

Goodwill Impairment Loss

GOODWILL	500 000
BUILDINGS	125 000
FACILITIES MACHINE AND EQUIPMENTS	100 000
INVENTORY STOCK	25 000

---

If there is a non-controlling interest in the acquired business as a result of the impairment test, the impairment resulting from the impairment test should be distributed between the parent

and minority interests. In the allocation of the impairment, the ratio used in the distribution of the goodwill is taken as basis.

## 5. GOODWILL REPORTING IN COMPANIES WHOSE STOCKS ARE TRADED ON THE ISTANBUL STOCK EXCHANGE

The data on the Goodwill arising from the acquisitions of companies whose stocks are traded in the Istanbul Stock Exchange are explained in Table 1. The data in the table has been investigated for businesses that have reported goodwill adjustments in their balance sheets and goodwill adjustments in their cash flow statements in the last three years (2018-2020).

**Table 1.** BIST Companies Reporting Goodwill in the Statement of Financial Position (2018-2020, TL)

NO	COMPANIES	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
1	ANADOLU EFES BREWERY AND MALT IND.	2.612.996.000	3.221.352.000	3.299.250.000
2	AG ANADOLU GROUP HOLDING INC	2.607.085.000	6.934.409.000	7.012.308.000
3	AKÇANSA CEMENT INDUSTRY AND TRADE INC.	130.080.869	130.080.869	130.080.869
4	AKSA ACRYLIC and CHEMISTRY IND. INC.	5.989.000	5.989.000	5.989.000
5	AKIŞ REAL ESTATE INVESTMENT TRUST INC.	707.175	707.175	707.175
6	MEDITERRANEAN SEC. SER. INC. (AKDENİZ INV. HOLDING INC.	7.003.531	7.003.531	0
7	ALARKO HOLDING INC.	3.130.507	3.130.507	3.130.507
8	ALBARAKA TURK PARTICIPATION BANK INC.	4.000.000	3.970.000	4.783.000
9	ALARKO CARRIER INDUSTRY and TRADE INC.	0	3.130.507	3.130.507
10	ALTINYAĞ COMBINES INC.	0	1.099.398	436.473
11	ALTERNATİFBANK INC.	49.647.000	49.647.000	49.647.000
12	ANADOLU INCORPORATED TURKISH INSURANCE COMPANY	16.250.000	16.250.000	16.250.000
13	ARÇELİK INC.	507.966.000	808.786.000	989.060.000
14	ARTI INVESTMENT HOLDING INC.	1.525.025	1.011.431	
15	ANADOLU ISUZU AUROMOTIVE IND.TRADE INC.	2.340.995	2.340.995	2.340.995
16	ATLANTIS INVESTMENT HOLDING INC.	5.001.568	5.001.568	5.001.568
17	AYEN ENERGY INC.	17.461.935	17.461.935	17.461.935
18	BALATACILAR BREAK LINING IND. TRADE INC.	36.248	36.248	36.248
19	BASTAS BASKENT CEMENT IND. and TRADE INC.	11.452.041	0	0
20	BERA HOLDING INC.	5.185.704	5.185.704	0
21	BEYAZ FLEET CAR RENTAL INC..	800.000	800.000	0
22	COCA-COLA BEVERAGE INC.	819.446.000	843.828.000	983.477.000
23	CIMSA CEMENTINDUSTRY and TRADE INC.	151.824.511	148.119.252	148.119.252
24	CELEBİ AIR SERVICE INC.	43.925.159	60.932.266	73.295.661
25	CIMENTAŞ IZMİR CEMENT FACTORY	191.772.000	194.797.000	200.631.000

	TRADE INC.			
26	CARREFOURSA SABANCI TRADE CENTER INC.	482.479.139	482.479.139	482.479.139
27	DENGE INVESTMENT HOLDING INC.	0	0	43.524.354
28	DEVA HOLDING INC.	1.782.731	1.782.731	1.782.731
29	DOĞUŞ HOLDING INC	1.233.194.000	1.076.482.000	1.038.326.000
30	DOĞAN COMPANIES GROUP HOLDING INC.	34.476.000	51.552.000	105.101.000
31	DOKTAŞ FOUNDRY TRADE and IND. INC.	6.128.935	7.540.809	10.213.643
32	DYO PAINT FACTORIES IND. And TRADE INC.	2.955.051	2.955.051	2.955.051
33	EGE ENDUSTRY and TRADE INC.	14.534.705	0	
34	EGE FERTILIZER INDUSTRY INC.	0	79.518.119	79.518.119
35	EREGLITEXTILE TOURISM IND. and TR. INC.	17.657.350	17.657.350	17.657.350
36	ESENBOGA ELEKTRIC GENERATING INC.	0	79.243	79.243
37	ETILER FOOD and TRADE INV. IND. and TR INC.	0	1.099.398	436.473
38	FADE FOOD INVESTMENT IND. TRADE INC.	5.330.666	0	0
39	TURKEY GARANTI BANK INC.	6.388.000	6.388.000	6.388.000
40	GEDİZ PACKAGING INDUSTRY and TRADE INC.	2.100.000	2.100.000	2.100.000
41	GENTAŞ GENERAL METAL IND. TRADE INC.	942.792	942.792	942.792
42	GULER INVESTMENT HOLDING INC.	5.626.184	4.595.485	4.595.485
43	GLOBAL INVESTMENT HOLDING INC.	89.785.343	98.944.709	117.825.709
44	GOLTAŞ LAKE DISTRICT CEMENT IND.&TR. INC.	363.448	363.448	363.448
45	T.A.Ş FERTILIZER FACTORIES TR. & INC..	121.614.875	87.044.600	60.572.972
46	HEKTAS TICARET TRADE and INC.	10.321.922	10.321.922	69.369.257
47	IDEALIST CONSULTANCY INC.	2.282.706	2.282.706	2.282.706
48	IHLAS HOLDING INC.	6.975.245	938.274	0
49	IHLAS REAL ESTATE PROJECT DE. and TR. INC.	5.922.752	0	0
50	İNDEKS INFORMATION SYSTEMS ENGINEERING TR. & INC.	1.897.699	1.897.699	1.897.699
51	IPEK NATURAL ENERGY RESO. SEARCH and PRODUCTION INC.	15.773.000	15.773.000	11.232.000
52	TURKEY IS BANKASI INC..	35.974.000	35.974.000	35.974.000
53	İSBİR HOLDING INC.	3.507.775	3.507.775	11.096.270
54	İS INVESTMENT SECURITIES INC.	38.593.847	38.593.847	38.593.847
55	İZ LIVESTOCK FARMING and FOOD IND. TRADE INC.	1.215.163	1.215.163	1.215.163
56	KAREL ELECTRONIC and TRADE INC.	431.946	431.946	BİLGİ YOKTUR
57	KARSAN AUTOMOTIVE INDUSTRY and TRADE INC.	0	10.645.000	10.645.000
58	KOÇ HOLDING INC.	3.244.429.000	3.545.249.000	3.725.523.000
59	KAFEIN SOFTWARE SERVICES TRADE INC.	15.997.714	26.292.242	64.740.544
60	KLIMASAN AIR-CONDITION INDUSTRY and TRADE INC.	383.655	383.655	383.655
61	KORDSA TECNIC TEXTILE INC.	171.912.390	798.034.611	923.388.013
62	KOZA ANADOLU METAL MINING BUSINESS INC.	15.415.000	15.415.000	11.232.000



63	KOZA GOLD BUSINESSES INC.	14.017.000	14.017.000	11.232.000
64	KARDEMİR KARABUK IRON and STEEL IND. & TR. INC.	0	5.411.705	5.411.705
65	KRISTAL COKE and BEVERAGE IND. TR. INC.	5.045.257	5.045.257	5.045.257
66	KERVAN FOOD INDUSTRY and TRADE INC.	0	6.996.362	16.855.600
67	LOKMAN HEKİM ENGÜRUSAGMEDICAL SERVICES INC.	1.848.336	1.186.400	0
68	LOGO SOFTWARE INDUSTRY and TRADE INC.	136.752.195	146.362.128	202.740.417
69	MARKA INVESTMENT HOLDING INC.	37.271.488	19.392.247	0
70	MAVI CLOTHING INDUSTRY and TRADE INC.	136.878.000	154.398.000	188.945.000
71	MIGROS TRADE INC.	2.252.992.000	2.252.992.000	2.252.992.000
72	MLP HEALTH SERVICES INC.	40.217.000	40.217.000	38.661.000
73	NATUREL RENEWABLE ENERGY TR. INC.	79.243	79.243	79.243
74	NETAŞ TELECOMMUNICATIONS INC.	96.422.343	108.872.627	134.537.477
75	NUROL HOLDING INC.	73.537.000	73.537.000	73.537.000
76	NUH CEMENT INDUSTRY INC.	17.348.274	17.348.274	17.348.274
77	OYAK CEMENT FACTORIES INC.	7.062.941	7.062.941	7.062.941
78	OZAK REAL ESTATE INVESTMENT TRUST INC.	18.433.792	18.433.792	10.076.570
79	ROYAL CARPET TREAD TEXTILE FURNITURE IND. and TR. INC.	9.072.707	9.072.707	9.072.707
80	SAFKAR EGE REFRIGERATION IND. & TR. INC.	1.950.370	1.950.370	1.950.370
81	HACI OMER SABANCI HOLDING INC.	849.215.000	1.475.337.000	1.600.690.000
82	SARTEN PACKAGING INDUSTRY & TRADE INC.	312.754	312.754	312.754
83	SELCUK PHARMACY STORAGE TRADE and IND. INC.	31.194.401	31.194.401	31.194.401
84	TURKEY BOTTLE and GLASS FACTORIES INC.	274.084.000	301.469.000	368.483.000
85	SMARTIKS SOFTWARE INC.	0	10.294.528	10.294.528
86	SENKRON SECURITY and COMMUNICATION SYSTEMS INC.	0	1.546.338	1.546.338
87	SOK MARKETS TRADE INC.	578.942.596	579.092.596	579.092.596
88	TAV AIRPORTS HOLDING INC.	819.687.000	915.708.000	1.234.577.000
89	TURKCELL COMMUNICATION SERVICES INC.	32.834.000	32.834.000	40.010.000
90	TURKISH ECONMY BANK INC.	421.124.000	421.124.000	421.124.000
91	TURKISH AIRLINES INC.	65.000.000	74.000.000	91.000.000
92	TEKFEN HOLDING INC.	0	0	91.838.000
93	TEMAPOL POLYMER PLAS. & CONS. IND. TR. INC.	2.750.000	3.400.000	3.400.000
94	TURKEYINDUSTRY DEVELOPMENT BANK INC.	1.005.000	1.005.000	1.005.000
95	TURK TELECOMMUNICATION INC.	44.944.000	44.944.000	44.944.000
96	TURKEY FOUNDATION BANK	14.631.000	14.631.000	14.631.000
97	ULKER BISCUITS INDUSTRY INC.	331.975.000	388.047.000	496.196.000
98	VESTEL ELEKTRONICS INDUSTRY & TRADE INC.	197.793.000	197.793.000	196.568.000
99	VAKIF REAL ESTATE INVESTMENT CORPORATION INC.	14.631.400	14.631.400	14.631.400
100	YDA CONSTRUCTION INDUSTRY and TRADE INC.	29.500.000	29.500.000	29.500.000

101	YESIL REAL ESTATE INVESTMENT PARTNERSHIP INC.	61.058.003	0	0
102	YAPI VE KREDİ BANK INC.	979.493.000	979.493.000	979.493.000
103	YESIL CONSTRUCTION INDUSTRY INC.	35.865.873	21.443.788	21.443.788
	TOTAL	20.426.987.274	27.313.725.958	29.075.093.219

According to the findings obtained within the scope of the research; Goodwill data was found in the balance sheets of 91 companies whose stocks are traded on the Istanbul Stock Exchange in 2018. This number increased to 96 in 2019 and 93 in 2020. There were two new companies reporting goodwill for the first time in their 2019 balance sheet. Despite this, it has been found out that the reason for the “5” decrease in the number of companies reporting goodwill in 2020 compared to the previous year is due to the deduction of the goodwill reported in the previous year from the records in 2020.

The reported goodwill amounts by years were 20,426,987,274 TL in 2018, 27,313,725,958 TL in 2019 and 29,075,093,219 TL in 2020, respectively. The increase in the goodwill amount (approximately 34%) arising from the mergers in 2019 is remarkable. This result shows that company acquisitions increased in 2019 and the market value of the acquired companies increased. The increase in 2020 was quite limited. According to this result, it can be said that the Covit 19 pandemic, which was experienced on a global scale in 2020 and affected all areas of social and economic life, also had a negative effect.

**Table 2.** BIST Companies Reporting the Highest Amount of Goodwill (2018-2020)

NO	COMPANIES	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
1	ANADOLU EFES BREWERY AND MALT IND.	2.612.996.000	3.221.352.000	3.299.250.000
2	AG ANADOLU GROUP HOLDING INC.	2.607.085.000	6.934.409.000	7.012.308.000
3	DOGUSHOLDING INC.	1.233.194.000	1.076.482.000	1.038.326.000
4	KOÇ HOLDING INC.	3.244.429.000	3.545.249.000	3.725.523.000
5	MIGROS TRADE INC.	2.252.992.000	2.252.992.000	2.252.992.000
6	HACI OMER SABANCI HOLDING INC.	0	1.475.337.000	1.600.690.000
7	TAV AIRPORTS HOLDING INC.	0	0	1.234.577.000
	TOTAL	11.950.696.000	18.505.821.000	20.163.666.000

Companies reporting goodwill over TL 1 000 000 000 (One billion TL) in their balance sheet are given in Table 2. It is seen that the companies in this table are Turkey's largest holdings. According to the table data, approximately 12 000 000 000 TL of the goodwill amount reported in 2018 belongs to 5 companies. In 2019, 6 companies reported 18 500 000 000 TL and 67% of the total goodwill amount. In 2020, it is seen that the amount reported by 7 companies is approximately 20 160 000 000 TL and 70%. These results show that a very large part of goodwill is reported by very few companies, and in a sense, the distribution among companies is in different dimensions.

One of the points that was especially highlighted in this research was the companies that reported a decrease in the amount of goodwill. It has been tried to determine the reason why these enterprises made a reduction in the amount of goodwill compared to the previous period. At this stage, it is useful to note the following. In this study, companies that report a decrease in the amount of goodwill in their year-end financial statements compared to the previous year are emphasized. Due to time constraints, the balance sheet footnotes of each company for 3 years could not be examined. On the other hand, if the acquisition of a new company with high goodwill and a lower amount of goodwill reduction were made together during the year (for example, a decrease of 500 TL in the goodwill amount during the year when a new company with 1,000 TL goodwill was purchased), there will be no reduction so such reductions were not included in the evaluation.

The reasons for the decrease in the goodwill of the companies within the scope of the research in 2019 and 2020 have been presented in Table 3. According to the data, at the end of 2019, a decrease in the goodwill amount of 16 enterprises was detected compared to 2018. As a result of the analysis of the balance sheet footnotes of the related companies, 2 of 16 companies did not make any explanation regarding the reason for this decrease. 4 companies announced the transfer of goodwill, 1 company announced that the goodwill amount reported in the previous year was adjusted, and 9 companies announced that there was a decrease in the goodwill amount as a result of the impairment test carried out in 2019.

**Table 3.** Reasons for Reporting Impairment of Goodwill in BIST Companies (2019-2020)

NO	COMPANIES	2019	2020
1	ANADOLU EFES BREWERY and MALT IND. INC.	*	
2	AG ANADOLU GROUP HOLDING INC.	IMPAIRMENT TEST	*
3	AKDENIZSEC. SERV. INC. (AKDENIX INVESTMENT HOLDING INC)	*	NO INFORMATON
4	ALBARAKA TURKPARTICIPATION BANK INC.	NO INFORMATON	
5	ALTINYAG COMBINES INC.	*	NO INFORMATON
6	ARTI INVESTMENT HOLDING INC.	NO INFORMATON	NO INFORMATON
7	BASTAS BASKENT CEMENT IND. & TR. INC.	COMPANY TRANSFER	
8	BERA HOLDING INC.	*	COMPANY TRANSFER
9	BEYAZ FLEET AUTO RENTAL INC.	*	NO INFORMATON
10	CIMSA CEMENT IND. & TR. INC.	IMPAIRMENT TEST	*
11	DOGUS HOLDING INC.	COMPANY TRANSFER	COMPANY TRANSFER

12	EGE INDUSTRY and TRADE INC.	ADJUSTMENT	
13	ETILER FOOD and INVESTMENT IND. & TR. INC.	*	NO INFORMATON
14	FADE FOOD and INVESTMENT IND. & TR. INC.	IMPAIRMENT TEST	*
15	GÜLER INVESTMENT HOLDING INC.	COMPANY TRANSFER	*
16	GÜBRE FABRİKALARI T.A.Ş.	IMPAIRMENT TEST	IMPAIRMENT TEST
17	İHLAS HOLDİNG A.Ş.	IMPAIRMENT TEST	IMPAIRMENT TEST
18	İHLAS GAYR.PROJE GEL. VE TİC A.Ş.	IMPAIRMENT TEST	*
19	İPEK DOĞAL ENERJİ KAYN ARŞ. VE ÜR A.Ş.	*	NO INFORMATON
20	KOZA ANADOLU METAL MAD. İŞL.A.Ş.	*	IMPAIRMENT TEST
21	KOZA ALTIN İŞLETMELERİ A.Ş.	*	IMPAIRMENT TEST
22	LOKMAN HEKİM ENGÜRÜSAĞ SAĞ.HİZ. A.Ş.	COMPANY TRANSFER	*
23	MARKA YATIRIM HOLDİNG A.Ş.	IMPAIRMENT TEST	ADJUSTMENT
24	MLP SAĞLIK HİZMETLERİ A.Ş.	*	COMPANY TRANSFER
25	ÖZAK GAYRİMENKUL YAT. ORTAKLIĞI A.Ş.	*	ADDING TO THE COST
26	VESTEL ELEKTRONİK SAN VE TİC A.Ş.	*	NO INFORMATON
27	YEŞİL GAYRİMENKUL YATIRIM ORT. A.Ş.	IMPAIRMENT TEST	*
28	YEŞİL YAPI ENDÜSTRİSİ A.Ş.	IMPAIRMENT TEST	*

(\*) No impairment has been reported in the related companies during these years.

The same number of companies in 2019 as in 2020, which is 16 companies, made a reduction transaction in the amount of goodwill compared to the end of the previous period. According to the data (seen in table 3) prepared by means of the analysis of the balance sheet footnotes of these companies that reported a decrease in the amount of goodwill, the following were determined as the reasons for this fall. No explanation was found in the footnotes regarding 7 companies. 4 companies reported that they made a reduction in the amount of goodwill based on the impairment test conducted during the year. 1 company has declared that this year's goodwill amount has decreased because they made an adjustment to the erroneously calculated goodwill amount in the previous year. 3 companies reported that they canceled the goodwill because they took over the companies that were purchased in the previous years. One company has given a statement that the goodwill amount resulting from the merger was transferred to the costs of the residences and offices delivered when the project was at the completion stage. It was significant that no information was found in the footnotes of the

balance sheet regarding the reduction in the goodwill amount reported by 7 companies in 2020.

Thanks to the detailed analysis of the balance sheet footnotes of the companies reported goodwill impairment, it has been seen that the reasons for the impairment are quite different from each other. Statements in only a few of the causes for impairment (without giving some information about the companies in order to keep the data confidential) are shared below.

- ✓ ... TL, which is the difference between the market value and the equity value at the date of purchase has lost its validity as it does not exist as of 31.12.2020. For this reason, a provision for impairment has been set aside for this amount.
- ✓ As of September 4, 2019, 100% of the shares of ... Food Industry and Trade Limited Company was acquired for ... TL. Goodwill that amounts to TL 1.099.398 has been accounted for in the consolidated financial statements as a result of the related acquisition. As of 31 December 2020, goodwill amount has been accounted as TL 436.473 in the financial statements.
- ✓ The goodwill amount generated as a result of the business combination has been transferred to the costs of the houses and offices delivered when the project was at the completion stage.
- ✓ ... Yapı Enstüstri A.Ş.'nin ... tarihli Şirket Değeri Tespit Raporu ... tarih, DEG 2020-14 sayı numarası olmak üzere ... Bağımsız Denetim ve YMM A.Ş. tarafından hazırlanmıştır. Construction Industry INC's Company Valuation Report dated ... ... with the date, DEG 2020-14 issue number ... was prepared by Independent Auditing and YMM A.Ş.
- ✓ The amount of ... TL reported as Goodwill in the financial statements of the company for the accounting period ending on 31 December 2019 has been adjusted retrospectively since it does not meet the definition of Goodwill specified in TAS 38.

As mentioned above, goodwill and intangible assets with an indefinite useful life must be tested for impairment every year in accordance with TAS 36 standard. Due to the necessity of valuation studies implementation every year and the changes in the company over time, it is difficult to determine the necessary changes in valuation. This makes it difficult to detect the impairment in goodwill over time. In this study, the reason for the decrease of goodwill in

2020 could not be determined to a great extent. It is necessary to investigate further whether the COVID-19 pandemic, which took place globally in 2020, has an effect on this result.

## **6. IMPLICATIONS AND RECOMMENDATIONS**

Many national and international companies choose to buy companies within and outside the country for some strategic purposes such as improving market dominance and competitive conditions, and entering new markets more quickly and easily. Attempting to acquire companies that have succeeded in being distinguished with unique values (human, brand, technology, etc.) that are different and superior to their similars in the sector in which they operate, may result in paying a higher price than the net assets of these companies.

Calculation of the goodwill, which is defined as the difference between the price paid for the purchased company and the amount of its net assets, recording, monitoring and reporting the value changes in the goodwill in the following years is fundamental in terms of accounting. These issues are regulated with different provisions in TMS, BOBI FRS and KÜMİ FRS, which are currently being implemented.

According to TAS provisions, an impairment test for the cash-generating unit for which goodwill is calculated must be performed in order to make a value adjustment for goodwill. Especially, subjective behavior will result in erroneous reporting in financial data in these valuations. While performing the impairment test every year brings additional costs to the companies, the fact that the test is left to the discretion negatively affects the differentiation of financial data among companies and the comparison of data. In BOBI FRS and KÜMİ FRS, the amortization of goodwill without being subjected to an impairment test brings some conveniences in practice.

In this study, the reports on goodwill prepared between 2018-2020 in companies whose stocks are traded on the Istanbul Stock Exchange in Turkey have been emphasized. According to the findings of the study, it has been detected that a small number of companies have corrected their goodwill data according to the results of the impairment test. However, it has also been found out that most of the companies report by making a discount in the data related to goodwill without performing any impairment test. It can be said that there is no standard practice in this regard in our country, and the relevant and competent authorities do not focus on this issue. The reliability of the results obtained without performing an impairment test is a matter of dispute. Accounting practices should be explained in the footnotes of the financial statements in order for the financial statements to reveal the real situation and activity results

of the businesses in a clearer and more understandable way. Otherwise, it will occur as a result of the decision makers' misbehavior in their business decisions and making wrong decisions.

The fact that the transfer of the brand value of especially technology companies created within the company and which is seen as goodwill when the company is sold, is prohibited by accounting standards causes significant differences between the reported values of these companies and their market values. Due to the inability to develop objective measurement and valuation methods, such practices will cause the financial statements to lose their meaning and importance and diminish the trust in these table data.

In order to eliminate the problems that may be caused by these differences, it is necessary to make legislative changes in the relevant Accounting Standards that will be simpler, easier and less costly to understand and implement. Until the legislative changes are made, it is beneficial for the relevant institutions and organizations and independent audit firms to make more sensitive evaluations and examinations on the subject.

## REFERENCES

- Agnes, A.E., Ruttler, O. (2013). *Goodwill impairment testing according to IFRS in the United Kingdom: an emperical analysis of the discount rates used by the thirty largest FTSE 100 companies*, Berlin school of economics and law (HWR Berlin), No.75. [https://www.berlin-professional-school.de/fileadmin/portal/Dokumente/IMB\\_Working\\_Papers/WP75Goodwill\\_Impairment\\_Testing.pdf](https://www.berlin-professional-school.de/fileadmin/portal/Dokumente/IMB_Working_Papers/WP75Goodwill_Impairment_Testing.pdf).
- Akgül, B., Gökçen, G., & Çakıcı, C. (2006). *Türkiye muhasebe standartları uygulamaları*. Beta Yayınları.
- Bengü, H. (2009). Maddi olmayan duran varlıklardan marka değerinin ölçülmesi ve TMS 38'e göre muhasebeleştirilerek mali tablolara yansıtılması. *Journal of commerce*, 1, 63.
- Çelik, A.E., Perçim S. (2000). Entelektüel sermayenin işletme bazında ölçülmesi ve değerlendirilmesi. *Muhasebe ve denetime bakış dergisi*, (2), 111–118.
- Deran, A., Savaş, İ. (2013). Maddi olmayan duran varlıkların değerlendirme ve finansal durum tablosunda sunum esasları. *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(2), 73-95.
- Dursun, N.N., Kurt, G. (2008). Varlıklarda değer düşüklüğü standardı ve IMKB'de işlem gören şirketlerde uygulamasında karşılaşılan sorunlar. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 1(1).
- Erkuş, H. (2004). Geleneksel raporlama yöntemlerinin yeni ekonomi karşısındaki durumunun irdelenmesi ve entelektüel sermayenin raporlanması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(2), 303-324.

- Ertan, Y., Gençoğlu, Ü. (2013). Şerefiyede değer düşüklüğü testi: İMKB 50 endeksindeki işletmelerin uygulamaları. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*. 15(2), 1-23.
- Gedik, A. (2020). Bilançoda saatli bomba “şerefiye”, Dünya Gazetesi, 31 Ocak 2020, (Erişim: 19.01.2021) <https://www.dunya.com/kose-yazisi/bilancoda-saatli-bomba-serefiye/461538>
- Gökmen, H. (2003). İşletmelerde entelektüel sermaye yatırımlarının önemi ve etkileri. *DEÜ İşletme Fakültesi Dergisi*. 4(2), 110-118.
- Johanson, U. (1999). Mobilising change: Characteristics of intangibles proposed by 11 Swedish Firms. (Erişim: 21.01.2021 <https://www.oecd.org/sti/ind/1947886.pdf>)
- Kızıl, A., Mehmet, F., Cevdet, K., & İ. Keskin. (2013). *TMS-TFRS Türkiye muhasebe ve finansal raporlama standartları*. DER Yayınları.
- Nerdrum, L., Ericson, T. (2001). Intellectual capital: A human capital perspective. *Journal of Intellectual Capital*. 2(2), 127-135.
- Nobes, C., Parker, R. (2004). *Comparative international accounting*. Eighth Edition, Harlow: Prentice Hall-Financial Times.
- Otlu, F., Çukacı, Y.C. (2007). Şirket birleşmelerinde maddi olmayan duran varlıklar ve şerefiyenin muhasebe standartlarına göre muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 21.
- Önce, S. (1999). *Muhasebe bakış açısı ile entelektüel sermaye*. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Örten, R., Kaval, H., & Karapınar, A. (2020). *Türkiye muhasebe-finansal raporlama standartları uygulama ve yorumları*. Gazi Kitabevi.
- Özerhan, Y. (2016). Yerel finansal raporlama çerçevesi taslağındaki ölçümleme esasları üzerine bir değerlendirme. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*. 18(2), 307-336.
- Sarıay, M.A.İ., Özulucan, A. (2019). Türkiye muhasebe standartları açısından entelektüel sermayenin finansal tablolarda sunulması. *Mali Çözüm Dergisi*. 29(152), 13-61.
- Pett, R., Guthrie J. (2000). Intellectual capital literature review measurement, reporting and management. *Journal of Intellectual Capital*. 1(2), 155-176.
- Sullivan, P. H. (1998). *Profiting from intellectual capital*, J.Wiley&Sons Pub.
- Watts, R.L. (2003). Conservatism in accounting part I: explanations and implications, *Accounting horizons*, 17(3), 207-221.
- Yardımcıoğlu, M. (2007). Gayri maddi duran varlıkların mevzuatımız ve uluslararası standartlar yönünden durumu: şerefiye örneği. *Mali çözüm*, 81, 63-68.





*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 543-567*

*Araştırma Makalesi / Research Article*

*Received / Alınma: 09.08.2021*

*Accepted / Kabul: 06.10.2021*

## AKADEMİSYENLERİN FİNANSAL OKURYAZARLIK DÜZEYİNİN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ: DİCLE ÜNİVERSİTESİ'NDE BİR ARAŞTIRMA\*

Dicle AKIN<sup>1</sup>

Ayşe KAYACI<sup>2</sup>

### Öz

Bu çalışma finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi amacıyla Dicle Üniversitesi'nde görevli akademisyenlere yönelik yapılmıştır. Çalışmada anket yöntemi kullanılmıştır ve araştırma örneklemini 206 akademik personelden oluşmaktadır. Akademik personelin finansal okuryazarlık seviyesine dair çalışmaların sayıca yetersiz olması sebebiyle çalışmanın önemi artmaktadır. Mevcut çalışmada, akademisyenlerin finansal okuryazarlık seviyeleri ile demografik özellikleri (cinsiyet, yaş, unvan ve medeni durum) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olup olmadığı incelenmiştir.

Erkek akademisyenlerin finansal okuryazarlık seviyeleri kadın akademisyenlerden yüksek çıkmış ve aralarında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Yaş, unvan ve medeni durum ile akademisyenlerin finansal okuryazarlık seviyeleri arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Öte yandan, güncel finans alanı ile genel başarı düzeyleri arasında da anlamlı farklılık çıkmıştır. Akademisyenlerin finansal okuryazarlık başarı düzeyi ortalaması %66,52 bulunarak ortalamanın üzerinde sonuçlanmıştır. Akademisyenlerin finansal okuryazarlıkla ilgili en bilgilileri oldukları alan bireysel bankacılık alanı ve onu takip eden güncel finansal konular olurken; en az düzeyde bilgiye sahip oldukları alanın ise yatırım konusu olduğu gözlemlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Finansal Okuryazarlık, Finansal Okuryazarlığın Önemi, Finansal Eğitim.

**Jel Kodları:** M40, M41.

\*Bu çalışma, Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında Dr. Öğr. Üyesi Ayşe Kayacı danışmanlığında yürütülen ve Dicle Akın tarafından tamamlanan "Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Değerlendirilmesi Üzerine Bir Araştırma: Dicle Üniversitesi Akademisyenleri Örneği" başlıklı tezden üretilmiştir.  
<sup>1</sup>Y.L. Öğrencisi, Dicle Üniversitesi, e-posta: dicleakn@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5598-8787.  
<sup>2</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Dicle Üniversitesi, e-posta: ayse.kayaci@dicle.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5242-7805.

### Atıf/Citation

Akın, D., & Kayacı, A. (2021). Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyinin demografik özellikler açısından değerlendirilmesi: Dicle Üniversitesi'nde bir araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 543-567.

## EVALUATION OF ACADEMICIANS' FINANCIAL LITERACY LEVEL ACCORDING TO DEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS: A STUDY AT DICLE UNIVERSITY

### **Abstract**

This study is conducted to determine the level of financial literacy of academicians at Dicle University. Survey methodology has been used in the study and the sample consists of 206 academicians. Since number of studies related to academicians is not sufficient, the importance of the study is increasing. Current study examines if there is a significant difference between financial literacy levels of academicians and their demographic characteristics (gender, age, title and marital status).

The financial literacy levels of male academicians are higher than female academicians and a significant difference is found between them. There is no significant difference between age, title, marital status and financial literacy level of academicians. On the other hand, there is a significant difference between the current finance area and the general success levels. The average financial literacy success level of the academicians is found to be 66,52%, resulting in above the average. It has been observed that academicians are the most knowledgeable about personal banking area and current financial issues followingly and are the least knowledgeable about investment issue.

**Keywords:** Financial Literacy, Importance of Financial Literacy, Financial Education.

**Jel Codes:** M40, M41.

### **1. GİRİŞ**

Ekonomi ve finans kavramları bireyleri, toplumları ve devletleri sürekli olarak etkilemiştir (Kılıç, 2016, s. 1). Finansın her alanda kullanılması bireylerin finansal konuları yönetmesini gerekli kılmıştır. Bireylerin sahip oldukları finansal okuryazarlık düzeyi sadece kendileri için değil ülkelerin ekonomik sistemi için de önemli olmaktadır (Yücel & Kuyumcu, 2018, s. 400).

Mali karar verme ve sağlıklı tercihlerde bulunma durumu gün geçtikçe önemli bir hal almaktadır ve bunun arkasında finansal ürünlerin daha karmaşık hale gelmesi ve gelecek planları için birikim yapma ihtiyacının artması gibi nedenler vardır. Artan gelirler daha yüksek tasarruflara izin verir. Bu durum karşısında finans piyasalarında her zamankinden daha fazla ve karmaşık finansal ürünler oluşurken finansal okuryazarlığa duyulan ihtiyaçta da artış görülür (Grohmann, 2018, s. 129).

Asya, Avrupa ve Latin Amerika'dan seçilen yaklaşık 26 ülke ve ekonomi (bunlardan 12'si OECD üyesi ülke), küresel olarak tanınan OECD/INFE'nin düzenlediği uluslararası ankete katılmış ve ülkelerin finansal okuryazarlık açısından ortalama olarak %61'in biraz altında kaldığı görülmüştür. OECD/INFE (2020) araştırmasının sonuçları katılımcıların ekonomik konularda finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğunu doğrulamaktadır (OECD-INFE, 2020, s. 63-64).

Bu çalışmada amaç genel olarak finansal okuryazarlık kavramını tanımlamak, Dicle Üniversitesi akademik personellerinin finansal okuryazarlık düzeyini belirlemek, finansal okuryazarlık düzeyi ile demografik özellikler arasındaki istatistiksel analizleri tespit etmek ve akademik personellerin unvanlarına göre finansal okuryazarlık düzeyi arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını tespit etmektir. Bu bağlamda akademisyenlerin ne düzeyde finansal okuryazar oldukları saptanmaya çalışılmış ve demografik özellikler ile finansal okuryazarlık düzeyi ele alınarak istatistiksel analizler yapılmıştır. Çalışma bulguları ile finansal okuryazarlık kavramının farklı bireysel özelliklere göre nasıl farklılaştığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışma finansal okuryazarlık kavramının akademisyenler açısından incelendiği çalışmaların azlığı nedeniyle literatüre farklı bir açıdan katkı sunmayı hedeflemektedir.

Genel olarak, finansal okuryazarlık kavramına genel bir bakış ile beraber önemine, finansal okuryazarlığa duyulan ihtiyaç, finansal okuryazar bireylerin özellikleri ve finansal eğitim gibi ana konulara değinilmiştir. Finansal okuryazarlığı etkileyen faktörlere literatür taraması ve hipotezler bölümünde detaylı bir şekilde yer verilmiştir. Devamında araştırmanın amacı ve önemi, evren ve örnekleme, araştırma yöntemi, araştırmanın sınırlılıkları ve varsayımları, araştırmada kullanılan ölçekler, verilerin analizi ve bulgular kısmına yer verilmiştir ve çalışma sonuç kısmı ile sonlandırılmıştır.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Çalışmanın bu kısmında finansal okuryazarlık kavramına ve etkileyen faktörlere değinilmiştir. Bunlarla beraber çalışma hipotezlerine, etkileyen faktörler içerisinde yer verilmiştir.

### 2.1. Finansal Okuryazarlık

Finansal okuryazarlık, finansal karar veren mercilerin ve akademi çevresinin sıklıkla gündemine aldığı ve önemli ölçüde araştırma konuları arasından seçtiği bir kavram olmuştur (Bekereci vd., 2018, s. 46).

Son zamanlarda sıkça duyduğumuz finansal okuryazarlık kavramı ile ilgili yerli ve yabancı literatürde birbirinden farklı tanımlamalar ortaya çıkmıştır. Bu tanımlardan bazılarını aşağıda değinilmiştir:

- Finansal okuryazarlık, bileşik faiz hesaplama ve ödeme yeteneği gibi finansal becerileri kapsayan; para yönetimi ve finansal planlama yeteneğidir (Xu & Zia, 2012, s. 2).

- Finansal okuryazarlık, finansal bilgi ve tavsiyenin sağlanması ötesinde hem yatırım davranışını yönlendiren hem de değiştiren finans piyasaları için önemli bir kavramdır (Ramakrishnan, 2012, s. 3).
- Bir tüketicinin parayı nasıl kullanacağı ve yöneteceği, yönetirken değerlendirme yapmasına fayda sağlayan bilgiyi kullanması ve finansal araçları tercih ederken bilgiye dayalı daha rasyonel karar verebilmesini sağlayan yeteneklerin seviyesidir (Kocabıyık & Teker, 2018, s. 119).
- Para ve varlık yönetimi, bankacılık, yatırım, kredi, sigorta ve vergi konularında bilgili olma, bu kavramların esas alanlarını bilip, finansal kararları planlama ve bu planları bilgi birikimi ile davranışa dönüştürme yeteneğidir. Bu davranışları sergileyen kimseler de finansal okuryazar bireylerdir (Yücel & Çiftçi, 2018, s. 146).

Finansal okuryazarlığın birçok kavramsal tanımı içerisinde en açık ve en yaygın bileşeni bilgidir. Para hakkında sahip olunan bilgiler, parayı etkin bir şekilde yönetmek için öncül sayılır (Remund, 2010, s. 279). Finansal bilgi seviyesi, finansal okuryazarlığı oluşturan etmenlerdendir. Bireyler, ekonomik kararlarını alırken finansal bilgiye ihtiyaç duyarlar. Bu durumda “Finansal Okuryazar” bir bireyden, basit ve bileşik faiz hesaplama, yatırım, tasarruf, risk, enflasyon, bilanço gibi temel finans bilgi düzeylerine sahip olması beklenmektedir.

Bireylerin belirli planlar doğrultusunda tasarruflarını incelediği ve bu durumlar karşısında sergilediği duruşu açıklayan önemli bir diğer kavram olan finansal tutum kavramı da finansal okuryazarlığın bir bileşenidir. Bireyler istek ve ihtiyaçları karşısında kısa sürede verdikleri kararlarda, beklenmedik olaylar ile karşılaşma ihtimaline karşı, uzun vadede plan yapabilme yeteneğinden uzak durmaktadırlar (Alkaya & Yağlı, 2015, s. 587-588).

Çevresel faktörlerle etkileşim halinde olarak bireyi davranışa hazırlayan eğilim tutumdur (Gencan, 2018, s. 6). Davranışı oluşturabilmek için tutuma duyulan ihtiyaç aslında bu kavramların birbirinden farklı ama birbirlerine bağlı kavramlar olduğunu da ortaya çıkarmaktadır. Finansal davranışı en basit şekilde bireylerin finansal durumları hakkında yaptıkları eylemler olarak düşünülebiliriz. Bireylerin kendi tasarruflarını ve yatırımlarını, mevcut bütçe ve borçlarını idare edebilmeleri, yatırımlarını kısa, orta ve uzun vadeli olarak sınıflandırarak oluşturma biçimi olarak da düşünülebilir (Kanmaz, 2018, s. 15).

Finansal okuryazarlık; para kullanımı ve yönetimi, finansal araçların tercihi ve kullanımı gibi konulardaki yeterlilik düzeyidir. Aynı zamanda bu durum bireylerin arttırdığı tasarruflarını, olası krizleri önleme ve yönetebilme yeteneğidir. Günümüzde neredeyse herkesin bilip

kullandığı kredi kartı kullanımını başta olmak üzere artan finansal araçlar sonucunda oluşan karmaşıklığı minimum seviyeye indirmek, finansal okuryazarlık düzeyini arttırmayı gerekli kılmıştır. Finansal okuryazarlık sadece fiyat kıyaslaması, kredi kartı borçları üzerinde bilinçli hareket etme ve faiz oranları arasında tercih yapma seçenekleriyle sınırlı değildir. Bunlarla beraber tasarruflarını değerlendirip alternatifler içerisinde en uygun finansal aracın seçilmesi ve akabinde bu aracın daha etkili ve faydalı olacak bir şekilde doğru davranışlara dönüşmesini sağlar (Yılmaz & Tuncel, 2017, s. 311-312).

Tüketiciler için karmaşık finansal ürün seçenekleri vardır. Bu karmaşık ve çeşitli ürünler arasından seçim yapmak ve kullanmak için ise bireylerin belirli finansal bilgilere sahip olmaları gerekmektedir. Dolayısıyla finansal okuryazarlık, bireylerin bu zorlukların üstesinden gelebilmesi için önemlidir (Grohmann, 2018, s. 129). Finansal okuryazar bireyler; para ve varlık yönetimi, bankacılık uygulamaları, yatırım, kredi, sigorta ve vergi konularında bilgi sahibi olan ve bu bilgileri finansal işlemlerde uygulayabilme kabiliyetine sahip kişiler olarak tanımlanır (Özdemir & Temizel, 2018, s. 432).

Finansal sistem içerisinde meydana gelen karmaşa ve ekonomik belirsizlikler büyük ölçüde değişimleri kaçınılmaz kılmıştır. Bu karmaşa ile beraber bireylerin bu değişimlere alışması zorlaşmıştır. Bu durumda finansal bilgiye sahip olma ve bu bilgiyi etkin şekilde kullanabilme yeteneği önem kazanmıştır (Karyağdı, 2018, s. 113). Finansal okuryazarlık, temelde refah seviyesini arttırmak amacıyla finans konularında risklere karşı önlem alma ve karşılaşılabilecek maddi sorunları engelleme konusunda geliştirilmiş bir kavramdır (Yücel & Kuyumcu, 2018, s. 400).

Bir nesil önceki bireyler, vadeli ve vadesiz hesap olmak üzere iki temel bankacılık ürününe sahipken; bu hesapların açılması ve muhafazası da bu ölçüde basitti. Bununla beraber bireyler günümüzde çeşitli finansal kuruluşlar tarafından sağlanan birçok seçenek ile karşı karşıya kalmaktadır (Ünal, 2018, s. 8). Finansal okuryazarlık kavramı bu nedenle başta OECD'ye bağlı ülkeler ve kurumlar tarafından önemle üzerinde durulan bir kavramdır. Yaş sınırlaması konmadan, bu bilincin ve eğitimin küçük yaşlardan itibaren verilmesi gerekmektedir. Finansal okuryazarlığın örgün eğitime dahil edilmek istenmesinin en büyük nedenlerinden biri de budur (Özkale, 2018, s. 2).

Tetik (2018), çalışmasında birçok OECD ülkesinin 2. Dünya Savaşından sonra doğum sayısında bir patlama yaşandığından bahsetmiştir. Bu artış sırasında ilk doğanlar önümüzdeki 5 ile 10 yıl arasında emekliye ayrılmaya başlayacaktır. Söz konusu gelişmeler karşısında çalışan

nüfusun, emeklilerin sayısını destekleyecek kadar büyük olamayacağını vurgulamıştır (Tetik, 2018, s. 15).

Dünyanın her yerinde, yaşlılıkta kendi mali refahları için bireylerden daha fazla sorumluluk taşımaları beklenmektedir. Ancak, farklı ülkelerdeki hanehalkı anketleri, önemli sayıda insanın mali durumlarını yönetme becerisine sahip olmadığı ve emekliliğe yeterince hazırlanmadığını göstermektedir (Niu vd., 2020, s. 1). Emeklilik düzenlemelerinde meydana gelen değişiklikler ve artan finansal araçlar karşısında gerekli değerlendirmeler yapılarak tercih yapmak gerekir. Bireylerin daha rahat bir emeklilik süreci içerisinde olması için, finansal okuryazarlığa duyulan ihtiyaç günden güne artmaktadır (Bayram, 2010, s. 20).

Mevcut finansal okuryazarlık düzeylerini değerlendirmek ve onu iyileştirmenin yollarını keşfetmek için, finansal okuryazarlığı ölçme yapısına ihtiyaç vardır (Huston, 2010, s. 296). İnsanların finansal açıdan ne kadar okuryazar olduklarını değerlendirmek önemli olsa da, pratikte insanların ekonomik bilgileri nasıl işlediğini ve davranışa dönüştürdüğünü keşfetmek ve hane halkı finansmanı hakkında bilinçli kararlar almak zordur.

Lusardi ve Mitchell (2011), finansal okuryazarlığı ölçmek için dört ana temaya dikkat çeker;

- **Basitlik:** Okuryazarlık için temel ABC kavramlarına benzer şekilde temel finansal kavramları ölçmek amaçlanmalı,
- **Alaka Düzeyi:** Sorular, insanların yaşam döngüsü boyunca günlük finans kavramları ile ilgili olmalı; dahası, bağlama özgü fikirleri değil genel fikirleri yakalamalı,
- **Kısalık:** Birkaç temsili anket, finansal okuryazarlık konularına çok fazla zaman ayırabilir, bu nedenle yaygın bir şekilde benimsenmesini sağlamak için soru sayısı minimum düzeyde tutulmalı,
- **Farklılaşma Kapasitesi:** İnsanları ortak bir soru setindeki puanları açısından karşılaştırmak için finansal bilgi seviyelerini ayırt edebilecek sorular olmalıdır (Lusardi & Mitchell, 2011, s. 2).

Finansal okuryazarlık kavramı “paranın kullanımını ve yönetimi ile ilgili bilgiye dayalı yargılarda bulunma ve etkili kararlar alma yeteneği” olarak tanımlanmıştır. Finansal açıdan okuryazar bir bireyin üç temel yeteneğe sahip olduğu varsayılır. Bunlar finansal planlama, problem çözme ve karar verme yetenekleridir (Schagen & Lines, 1996, s. 91).

Opletalova’ya (2015) göre ise finansal okuryazar bireyde olması gereken özellikler şunlardır:

- Kendi finansal araçları hakkında bir fikre sahip olma,

- Aile bütçesinin nasıl yönetileceği konusunda bilgi sahibi olma,
- Harcamaları konusunda önceden planlama yapabilme,
- Öngörülemeyen ana gelir kaybına (mali yedekler) hazırlıklı olma (Opletalova, 2015, s. 1178).

Bireylerin finansal okuryazarlık seviyeleri arttıkça alacakları finansal kararlar ile daha iyi yaşam standartlarına sahip olmaları kolaylaşacaktır. Bu kararlar, hem toplumun ekonomik yapısını etkilemekte hem de ekonomik sistemin daha etkin çalışmasını sağlamaktadır. Daha etkin çalışan ekonomik sistemler, dünyada ticaretin gelişmesine ve fon sahiplerinin yatırım yapma hususunda da etkili olmaktadır (Kanmaz, 2018, s. 16).

Finansal okuryazarlık kavramının gün geçtikçe daha önemli bir bileşen olması beklenmektedir (Grohmann, 2018, s. 142). Bu kavramın, son zamanlarda ilgi odağı haline gelmesi, önemini arttırmaya sebep olmuştur. Perakende yatırımcıların, daha karmaşık finansal piyasalar ile karşı karşıya kaldıklarından dolayı finansal araç seçimlerinde zorluk yaşamaması ve daha yüksek getiri elde etmesi için finansal okuryazarlığa gereken önemi vermelidir (Jiang, vd., 2020, s. 1).

## **2.2. Finansal Okuryazarlığı Etkileyen Faktörler ve Hipotezler**

İlgili literatürde buraya kadar anlatılan çalışmalar ve başlıklar ışığında, finansal okuryazarlığın üzerinde etkisi olabilecek birçok faktör olduğu görülmektedir. Özellikle, demografik faktörlerin finansal okuryazarlık seviyesi ile doğrudan bağlantısına dair birçok işaret bulunmaktadır.

Finansal okuryazarlık düzeyi ile ilgili çalışmalarda genel anlamda bireylerin finans alanındaki genel bilgi düzeyleri ölçülmeye çalışılır. Bunun yanında belirli demografik özelliklere (cinsiyet, çalışma alanı, yaş vb.) ve değişkenlere göre okuryazarlık düzeylerinde farklılık olup olmadığı da araştırılır. Bu bölümde bu bağlantılara dair çalışmalar detaylı şekilde incelenmiştir.

### **2.2.1. Cinsiyet**

Finansal okuryazarlık düzeyinde cinsiyetler arasında önemli farklılıklar sergilenmektedir. Bulgular, kadınların finansal okuryazarlık ve aritmetik sorularını doğru yanıtlama olasılıklarının düşük olduğunu ve ayrıca bir sorunun yanıtını “bilmediklerini” belirtme olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Cinsiyetler arasındaki finansal okuryazarlık tepkilerindeki farklılıklar farklı ülkelerde gerçekleştirilen çalışmalarda da görülmektedir (Lusardi, 2012, s. 7).

Kadın ve erkek bireylerin finansal alanda benzer özelliklere sahip olmalarının yanında karşılaştıkları problemler de benzerdir. Bunlara ek olarak kadınların sadece iş hayatına değil

aile yaşantılarına bakıldığında da erkeklerden daha fazla sorumlulukları olduğu yadsınamaz. Bu durum kadınların hem aile içerisinde hem de kendi çalışma hayatlarında daha iyi olmak için; finansal okuryazarlık düzeylerinin yüksek olmasını gerekli kılmaktadır (Kutukız & Özden, 2018, s. 351). Kadınlar aynı zamanda aile içinde temel eğitimi de sağlayan kişilerdir. Bu yüzden kadınların finansal bilgi düzeylerinin yüksek olması önemli görülmektedir.

Finansal okuryazarlık düzeyi ve cinsiyet arasında anlamlı farklılıklar bulunduğunu öne süren birçok çalışma mevcuttur (Chen & Volpe, 2002, s. 294; Worthington, 2006, s. 73; Adeleke, 2013, s. 47; Dvorak & Hanley, 2010, s. 650). Bahsi geçen çalışma sonuçlarında erkeklerin finansal okuryazarlık başarı düzeyleri kadınlara oranla daha yüksek çıkmıştır. Öte yandan genel eğitim düzeyinin görece yüksek olduğu akademisyenler açısından kadınların finansal okuryazarlık düzeyinin önceki çalışmalar ile benzer olup olmayacağı tartışmalıdır.

Bu doğrultuda ilk hipotezimiz aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

*H1: Kadın akademisyenler ve erkek akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

### **2.2.2. Yaş**

Finansal konulardaki tercihleri etkileyen ve davranış yapısını oluşturan sürecin; sonradan edinilmeyip, temellerinin çocukluk yıllarından itibaren başladığı ve gelişim gösterdiği ifade edilmektedir. Erken yaşta alınan eğitimin, finansal bilgilerin davranışa dönüşmesinde büyük bir katkı sağladığı ifade edilir. Bu durumda aile içerisinde erken yaşta alınacak eğitimler ile bireylerin karşılaşacakları olumsuz sonuçlar engellenmiş olacaktır (Bayrakdaroğlu & Bilge, 2018, s. 98).

Lusardi ve Mitchell (2011), çalışmalarında finansal okuryazarlık bilgi seviyesinin yaşla birlikte keskin bir şekilde düştüğünü görmüşlerdir. Bunun yanında yaşlı bireyler arasında mali hataların daha yaygın olduğu da araştırma sonuçlarında gözlemlenmiştir (Lusardi, 2012, s. 7). Bunların yanında genç yaşta bireylerin finansal okuryazarlık sorularında diğer yaş gruplarından daha başarılı oldukları da farklı çalışma sonuçlarında görülmektedir (Grohmann, 2018, s. 130).

Bu doğrultuda çalışmanın ikinci hipotezi aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

*H2: Finansal okuryazarlık düzeyi akademisyenlerin yaşlarına göre farklılık göstermektedir.*



### 2.2.3. Eğitim Alanları

OECD (2020), COVID-19 krizinin bireylerin dayanıklılıkları için zorlu bir sınav olduğunu savunurken aynı zamanda finansal okuryazarlığın temel unsurlarına yeniden odaklanma fırsatı olarak da görmektedir. Krizin uzunluğu ve ciddiyeti, finansal eğitim ve tavsiye konusunda acil eylem durumu gerektirmektedir. Böyle beklenmedik durumlar; öğrenme hususunda iyi zamanlardır. Dijital araçların artan kullanımı ve bilgilendirici farkındalık oluşturmaları da, eğitim içeriğini tamamlamak için kullanılabilir.

Er ve diğ. (2014) finansal risklerin sistemden bireye aktarılması nedeniyle bireylerden bu riskin farkında olup başarılı bir şekilde bu riski yönetmeleri gerektiğinden söz eder. Bu açıdan bakınca tüm kesimlerin finansal okuryazar bir birey haline dönüşmesi gerekmektedir. Finansal okuryazarlık için yapılacak önemli adımlar ancak devletlerin gözlemleyerek alacakları politikalar ile mümkün olacaktır. Eğitim programlarının daha geniş bir tabana yayılması bu eğitimlerin ancak kamu otoriteleri tarafından hazırlanması ile mümkün olacaktır. Bu programlar hazırlanmadan önce bireylerin finansal okuryazarlıklarının tespit edilmesi ve ona göre programlar hazırlanması gerekmektedir. İhtiyaçlara göre eğitim düzenlemesi finansal okuryazarlık açısından daha sağlıklı sonuçlar verecektir. Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazar olmaları önemli bir unsurdur. Çünkü finansal okuryazarlığın önemini hissedildiği kurumlardan biri de gelecekte çalışma hayatına atılacak kesimin oluşturduğu üniversitelerdir (Er vd., 2014, s. 113).

Finansal okuryazarlık, finansal eğitim sonrasında ortaya çıkan bir durumdur (Özçam, 2006, s. 1). Bu durumda finansal eğitimin finansal okuryazarlık kavramı ile doğrudan bağlantılı olduğunu söylemek mümkündür. Bu durumda finansal okuryazar olmak finansal eğitim alma şartı ile sağlanır (Eskici, 2014, s. 21-22).

Finansal okuryazarlık kıyaslaması sonucunda, lisans programlarının finansal okuryazarlık düzeyi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılabilir. Chen ve Volpe (2002), İşletme bölümünde eğitim alan öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin diğer bölümlerde öğrenim gören öğrencilere kıyasla daha yüksek olduğu sonucuna varmışlardır. Bu yaklaşımda öğrencilerin eğitim gördükleri fakültede görmüş oldukları derslerin finansal farkındalık oluşturabileceği sonucuna varılmaktadır.

Bu doğrultuda çalışmanın üçüncü hipotezi aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

*H3: Akademisyenlerin çalışma alanları ve finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

#### 2.2.4. Akademik Unvan

Çelikkol vd. (2017) yaptığı çalışmada akademik personellerin finansal okuryazarlık düzeylerini etkileyen faktörler arasında, ekonomik ve finansal gelişmelerin izlenmesi, kredi kartı uygulamalarına ilişkin bilgi düzeyi, bütçe yapma alışkanlığı, tasarruf ve yatırım kabiliyeti, bankacılık mevzuatı hakkındaki genel bilgi düzeyi, enflasyon ve getiri hesabı bilgisi gibi bulgulara dikkat çekmektedir. Bağımlı değişken” olarak alınan “kendinizi finansal okuryazar olarak nitelendiriyor musunuz?” sorusuna 117 akademisyen “evet” (%23,2), 388 akademisyen “hayır” (%76,8) cevabı verirken, kendini finansal okuryazar olarak nitelendiren akademisyenlerin 51’inin aslında finansal okuryazar olarak değerlendirilemeyeceği, kendini finansal okuryazar olarak nitelendirmeyen akademisyenlerin 24’ünün ise aslında finansal okuryazar olarak değerlendirilebileceği görülmüştür (Çelikkol, vd., 2017, s. 448). Benzer şekilde Endonezya örneğinde yapılan çalışmada, akademik personellerin finansal kararlarını alırken ve finansal davranışlarını ortaya koyarken finansal okuryazarlık düzeylerinin belirleyici olduğu belirtilmektedir (Dewi, vd. 2020, s. 145).

Durmuşkaya ve Kavas (2018) çalışmalarında, akademik unvanlar ile finansal okuryazarlık düzeyi arasındaki anlamlı bir farka rastlamışlardır. Araştırma görevlisi, öğretim görevlisi ve öğretim üyesi ünvanlarına sahip akademisyenler arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüş ve bu gruplar arasında en düşük finansal okuryazarlık düzeyine sahip kadroyu araştırma görevlilerinin oluşturduğu tespit edilmiştir (Durmuşkaya & Kavas, 2018, s. 935).

Bu doğrultuda çalışmanın dördüncü hipotezi aşağıdaki şekildedir:

*H4: Akademisyenlerin akademik kadroları ve finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

#### 2.2.5. Medeni Durum

Finansal okuryazarlığın bileşenleri (para yönetimi ve tasarruf, kredi ve kredi yönetimi, finansal ve yatırım planlaması ve sigorta ve emeklilik planlaması) olumlu ve önemli ölçüde hayat sigortasına sahip olmakla ilişkilidir. Cinsiyet, medeni durum ve bireylerin ortalama yıllık gelirleri gibi faktörler (bundan sonra "kişisel gelir" olarak anılacaktır) ve hayat sigortası talebinin de finansal okuryazarlığı etkileyen kritik faktörler arasında yer aldığı gözlemlenmiştir (Lin, vd., 2017, s. 219).

Araştırmacılar tarafından yapılan çalışmalara göz atıldığında bireylerin evli ya da bekar olması ve çocuklarının olması gibi faktörlerin incelenmesi sonrası medeni durum halinin finansal okuryazarlık düzeylerini etkileyen bir değişken olduğu sonucuna varılmıştır (Kılıç, 2016, s. 30).

Taft ve diğerleri de çalışmalarında, evli kişilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin daha yüksek çıktığı sonucuna ulaşmışlardır (Taft vd., 2013, s. 70).

Bu durumda beşinci hipotez aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

*H5: Akademisyenlerin medeni durumları ve finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

### **2.2.6. Güncel Finans**

Günlük hayatta kullanılan finansal bilgilerin öğrenci örneklemini ile yapılan çalışmalarda da finansal okuryazarlık düzeylerini olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Öğrenciler arasında finansal okuryazarlık düzeyinin artması kredi kartı ve internet bankacılığı kullanımı ile ilişkili görünmektedir. Bununla beraber öğrencilerin güncel finans bilgilerini ölçmeye yönelik alt boyuttaki puanlarının daha yüksek çıkması bu sonucu destekler niteliktedir (Kılıç, vd., 2015, s. 144). Temizel ve Bayram (2011) finansal uygulamaların gündelik yaşamda kullanım sıklığına göre finansal bilgi düzeylerinin yüksek olacağını beklediklerinden söz etmişlerdir.

Bu bağlamda, son hipotezimiz de aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

*H6: Akademisyenlerin güncel finans başarı düzeyleri ile ortalama genel başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

## **3. YÖNTEM**

### **3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

Bu çalışmada, Dicle Üniversitesi akademik personelinin finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Akademik personelin finansal okuryazarlık düzeyini belirlemeye dönük hazırlanan bu çalışma ile akademik personeli içeren çalışmalarda niceliksel yetersizlik giderilmeye çalışılmıştır. Aynı zamanda çalışma akademik alanda benzer çalışmalar yapacak araştırmacılar için de yol gösterici olacaktır.

Bu çalışma ile Dicle Üniversitesi akademik personelinin finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenip personellerin demografik özellikleri ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasındaki istatistiksel ilişkileri analiz etmek amaçlanmıştır.

Üniversitelerde finansal okuryazarlık ile ilgili çalışmalar daha çok öğrenci odaklıdır ve akademik personelin finansal okuryazarlık düzeyini belirlemeye dönük çalışmalara Türkiye bağlamında yeterince ulaşılamamaktadır. Bu nedenle Dicle Üniversitesi akademik

personellerin finansal okuryazarlık düzeyine ilişkin yapılan çalışma ile finans literatürüne katkı sağlanması hedeflenmekte ve bu durum konunun önemini artırmaktadır. Aynı zamanda çalışma akademik alanda benzer çalışma yapacak araştırmacılar için de yol gösterici olacaktır.

### **3.2. Araştırmanın Evren ve Örneklemi**

Çalışmanın evrenini Diyarbakır ilinde bulunan Dicle Üniversitesi'ndeki 1887 adet akademisyen oluşturmaktadır. Araştırmada anakütlenin tamamına ulaşmak hedeflenmiştir. Ancak, dünya genelinde Mart 2020'den beri yaşanan salgın hastalık nedeniyle fakültelerde yüz yüze anket çalışması yetersiz kalmış ve ek olarak e-mail ve bilgi işlem sistemlerine gönderilen link yardımı ile online olarak da veriler toplanmaya çalışılmıştır. Bu sebeplerden ötürü araştırmada kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır.

Evren büyüklüğümüz için %95 güvenilirlik düzeylerinde kabul edilebilir asgari örneklem büyüklüğü 322 iken (Gürbüz & Şahin, 2018, s. 130) mevcut örneklemimizin düşük kaldığı görülmüştür. Ancak analiz sonuçlarında verilerin dağılımları normal seyrettiğinden ve araştırma sınırlılıkları (zaman, salgın vb.) nedeniyle ulaşılan örneklem büyüklüğünün kabul edilebilir olduğu düşünülmüştür.

Fakülte içerisinde anket çalışmasında yer almak isteyen tüm akademisyenlere anket uygulanmıştır. Sonuç olarak 206 kişiye ulaşılabilmektedir ve araştırmanın örnekleme 206 adet akademik personelden oluşmuştur.

### **3.3. Veri Toplama Yöntemi**

Anket uygulaması gönüllülük esası ile yapılmış olup, anketi doldurmak istemeyen akademisyenler çalışmaya katılım sağlamamıştır. Anketin doldurulma süresi ortalama 20 dakika civarında olmuştur.

Bireylerin finans bilgilerini ölçmek için 38 adet soru sorularak finansal okuryazarlık düzeylerinin tespiti hedeflenmiştir. Sorular genel olarak; temel ekonomi, bireysel bankacılık, emeklilik ve sigorta, finansal tablolar, yatırım ve matematik ve faiz hesaplamaları konuları üzerinde yoğunlaşmıştır.

Çalışmada kullanılan anket sekiz bölümden oluşmaktadır. İlk yedi bölüm finansal okuryazarlık düzeyi ölçümüne yönelik olurken son bölümü akademik personellerimizin demografik özelliklerini ortaya çıkarmak amacıyla birtakım demografik soruları (cinsiyet, yaş, fakülte, unvan, vb.) içermektedir. İlk yedi bölümde yer alan sorular sırasıyla akademisyenlerin temel düzeyde ekonomi ve finans, bireysel bankacılık, emeklilik ve sigortacılık, finansal tablolar,

yatırım, vergi ve mevzuat ve son olarak genel matematik ve faiz hesaplamaları konusundaki bilgilerini ölçmeyi amaçlamıştır. Anketin sekizinci bölümünde ise akademik personelleri kategorize etmek amacıyla cinsiyet, yaş, çalıştığı fakülte, ünvan, medeni durum, internet/mobil bankacılığı ve kredi kartı kullanıp kullanmadıkları gibi bir takım demografik sorulara revize edilerek yer verilmiştir.

Anketler SPSS 25.0 programı ile çözümlenmiştir. Normal dağılım gösteren değişkenler ANOVA, bağımsız gruplar t-testi ve eşli örneklem t-testi ile normal dağılım göstermeyen değişkenler ise Mann-Whitney U testi ile analiz edilmiştir. Böylece araştırmadaki değişkenler ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı test edilmiştir.

### 3.4. Araştırmanın Sınırlılıkları ve Varsayımları

Çalışma Dicle Üniversitesi akademik personellerini kapsamaktadır. Hem maliyet, hem zaman kısıtlaması göz önünde bulundurulduğunda ve Mart 2020 tarihinden beri yaşanan pandemi dolayısıyla anket toplama konusunda yaşanan zorluklar nedeniyle tüm personele ulaşmak mümkün olmamıştır. Bu nedenle Dicle Üniversitesi'nde bulunan 1887 akademik personelin 206 adedine ulaşılmıştır. Bu çalışmada aşağıdaki varsayımlar, araştırmaya gerek duyulmadan doğru kabul edilmiştir:

- Çalışmada, anketi cevaplayan akademisyenlerin dürüst davranarak doğru ve güvenilir cevaplar verdiği, soruların hipotezleri test edebilecek bir biçimde hazırlandığı varsayılmaktadır.
- Anketten elde edilen sonuçlar sadece Dicle Üniversitesi akademik personeline yönelik olarak genellenebilir.
- Araştırmada yararlanılan kaynaklar geçerli, güncel, doğru ve yeterli bilgiler sağlamaktadır.

### 3.5. Veri Toplama Araçları

Çalışmada kullanılan ölçeğin nasıl hazırlandığı ve çalışmada değişken olarak kullanılan bu ölçekten elde edilen skorların nasıl hesaplandığı bu bölümde detaylı bir şekilde açıklanmıştır.

Finansal okuryazarlık düzeyini ölçmeye yönelik yapılan çalışmalarda bireylerin finans alanındaki genel bilgi düzeylerinin ölçülmesinin yanı sıra belirli demografik özelliklere (cinsiyet, yaş, medeni hal vb.) ve değişkenlere göre okuryazarlık düzeylerinde farklılık olup olmadığı da araştırılmaktadır. Araştırmacılar ve uygulayıcılar tarafından finansal

okuryazarlığın literatürde çok farklı hedef kitlelerine uygulandığını görmek mümkündür. Yapılan çalışmaların hane halkı, kurumlar ve öğrencilere yönelik olduğu gözlemlenmiştir.

Katılımcıların finansal okuryazarlık düzeyini ölçmek için Kılıç, vd.'nin (2015) çalışmasında kullandığı ve farklı çalışmalardan derleyerek oluşturduğu finansal okuryazarlık ölçeği esas alınmıştır. Ölçekte yer alan 1, 2, 4, 9, 10, 15, 20, 22, 28, 29, 30 ve 31 numaralı sorular Louw, vd. 'nin (2013) çalışmasından; 21 numaralı soru Chen ve Volpe (1998) 'nin çalışmasından; 26 ve 37 numaralı sorular Knoll ve Hutts (2012)'in çalışmasından; 34, 36 ve 38 numaralı sorular ise Chinen ve Endo (2012)'nin çalışmasından derlenerek Kılıç, vd. (2015) tarafından bir araya getirilmiştir. Anket formundaki sorular, literatürde yer alan finansal bilgiyi ölçmede kullanılan sorular esas alınarak hazırlanmıştır. İlk altı bölüm içerisindeki 32 adet soru “Doğru”, “Yanlış” ve “Fikrim Yok” cevap seçenekleri kullanılarak oluşturulmuş olup 33. ve yedinci bölüm içerisindeki 37. ve 38. soruları kapsayan matematik ve faiz hesaplamaları grubu çoktan seçmeli olarak hazırlanmıştır.

Ölçek çalışmasında yeni bir alt kategori oluşturularak finans gündemini takip edip etmediklerini gözlemlenmek amaçlanmıştır. Bu kategori anket soruları içerisinde 6 soru belirlenerek oluşturulmuştur (Kılıç, vd., 2015, s. 136). Bu soruların cevapları da güncel bilgilere göre yeniden kontrol edilerek düzenlenmiştir. Bahsi geçen güncel finans bilgisini ölçmeye yönelik hazırlanan sorular; ikinci, altıncı, on altıncı, on yedinci, yirmi dokuzuncu ve otuz üçüncü sorulardan oluşmaktadır.

Finansal okuryazarlık düzeyi hesaplanırken ankete katılanların sorulara verdiği doğru yanıtlar temel alınmıştır. Katılımcıların doğru cevapladıkları her soru için “1” puan aldıkları varsayılmıştır. Yanlış cevaplanan veya boş bırakılan sorular içinse katılımcılara “0” puan verilmiştir. Katılımcıların boş bıraktıkları her soruya “0” puan verilmesinin sebebi, katılımcıların sorunun cevabını bilmedikleri şeklinde kabul edilmesidir.

Toplamda 38 sorunun yer aldığı ölçekte katılımcıların hem alt boyutlar için hem de genel olarak tüm sorular baz alınarak 100 üzerinden puanları hesaplanmıştır. Örneğin, 17 adet soruyu doğru cevaplayan katılımcının finansal okuryazarlık puanı %44,7'dir ( $17 \div 38$ ). Finansal okuryazarlığın her alt başlığının puanı hesaplanırken de bu yöntem kullanılmıştır (Kılıç, 2016, s. 58).

### **3.6. Verilerin Analizi**

Araştırma verilerinin analizi için SPSS 25.0 programı kullanılmış ve %95 güven aralığında çalışılmıştır. İlk olarak online anket form verileri ve yüz yüze toplanan veriler sayısal verilere

dönüştürülerek SPSS'e aktarımı sağlanmıştır. Daha sonra SPSS yardımı ile tanımlayıcı istatistikler (frekans, yüzde, çarpıklık ve basıklık) ve normallik testleri analizleri kullanılmıştır.

Bazı demografik özellikler ile finansal okuryazarlık düzeyi arasındaki ilişkileri belirlemek amacıyla SPSS yardımı ile dağılımlar incelenmiş ve normallik dağılımının sağlanıp sağlanmamasına göre farklı analiz yöntemleri uygulanmıştır. Analiz kısmında yararlanılan yöntemler aşağıda nedenleriyle birlikte kısaca açıklanmıştır. Tabachnick ve Fidell'e (2013) göre Çarpıklık ve Basıklık değerlerinin (+)1.50/(-)1.50 değerleri arasında çıkması verilerin normal dağılım gösterdiğine işaret eder. Bu durumda finansal okuryazarlık düzeyleri ile demografik özellikler arasındaki anlamlı farklılık hipotezlerini incelemek için T-Testi, ANOVA ve Mann-Whitney U testleri uygulanmıştır.

#### 4. BULGULAR

Yapılan analizlerde demografik özellikler (yaş, cinsiyet, akademik unvan, kredi kartı ve internet bankacılığı kullanım durumu) ile akademisyenlerini finansal okuryazarlık düzeyi arasında anlamlı bir farkın olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Demografik özelliklerden yaş grubu, kullanılan ankette beş grup olarak belirlenmiştir. Ancak 61+ gruptaki sayımız dağılımı olumsuz etkilediğinden 51-60 grubuna dahil edilerek 51+ olarak analizlere dahil edilmiştir.

Çalışmada kadınlar 72 kişi ile % 35'lik, erkekler ise 134 kişi ile %65'lik orana sahiptir. Ankete katılan akademisyenlerin yaşları incelendiğinde; 21-30 yaş aralığında 20 kişi (%9,80), 31-40 yaş grubunda 86 kişi (%41,70), 41-50 grubunda 54 kişi (%26,20) ve 51+ gurubunda 46 personel (%22,30) olduğu görülmektedir. %41,70'lik oranla en yüksek katılım 31-40 yaş grubunda olurken en düşük oranı %9,80 ile 21-30 yaş grubu oluşturmuştur.

Katılımcıların %30,10'unu 62 kişi ile araştırma görevlileri, %18,40'mı 38 personel ile öğretim görevlileri, 38 kişi ile %18,40'mı öğretim görevlileri ile aynı sayıya sahip doktor öğretim üyeleri, 36 kişi ile %17,60'mı doçent doktorlar ve %15,50 oranla 32 kişiyi de profesör doktorların oluşturduğu görülmüştür. Katılımcıların %77,20'sine denk gelen 159 kişinin medeni durumu evli iken 47 kişinin %22,80 oranla bekar olduğu görülmüştür.

Çalışma alanlarına bakıldığında ankete katılan akademisyenlerin %38'i (78) Sosyal Bilimler, %15'i (31) Eğitim Bilimleri, %32'si (66) Fen Bilimleri ve %15'i (31) Sağlık Bilimleri alanlarındandır.

Araştırma sonucunda 186 akademisyen (%90,3) kredi kartı kullanmaktayken, 20 akademisyenin (%9,7) kredi kartı kullanmadığı görülmektedir. Mobil bankacılık kullanım oranı (%97,1) ise kredi kartı kullanımına göre biraz daha yüksektir. Bu sonuçlar finansal

okuryazarlık üzerine yapılan önceki çalışmalardan yüksek çıkmıştır. Bu durum göz önüne alındığında eğitim seviyesi ile paralel olarak, kredi kartı ve mobil bankacılık kullanım oranlarında yükseliş olduğunu söylemek mümkündür.

**Tablo 1.** Demografik Özelliklere Göre Ortalama Başarı Puanları

		Ortalama Başarı Puanları								
		TDEF	BB	ES	FT	Y	VM	MFH	GF	GB
<b>Genel Değerlendirme</b>		74	86	60	52	50	79	53	86	67
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	66	77	61	45	44	74	47	77	62
	Erkek	78	91	60	56	53	81	57	91	69
<b>Yaş</b>	21-30	74	76	65	73	53	74	62	76	72
	31-40	76	85	58	50	47	78	57	85	67
	41-50	72	89	63	50	51	78	53	89	66
	51+	73	88	59	50	51	83	45	88	65
<b>Unvan</b>	Prof. Dr.	75	90	59	52	48	83	100	90	65
	Doç. Dr.	66	85	58	42	52	82	50	85	63
	Dr. Öğretim Üyesi	74	87	59	53	49	85	53	87	67
	Öğretim Görevlisi	73	84	63	51	46	71	48	84	64
	Araştırma Görevlisi	78	83	63	58	53	75	63	84	70
<b>Medeni Durum</b>	Evli	74	87	60	54	51	79	52	87	67
	Bekar	72	81	61	46	47	76	57	82	65
<b>Çalışma Alanları</b>	Sosyal Bilimler	75	82	59	52	46	77	55	82	66
	Eğitim Bilimleri	73	89	58	48	50	89	45	89	66
	Fen Bilimleri	74	87	61	55	53	76	54	87	67
	Sağlık Bilimleri	72	88	65	52	52	78	58	88	68

**TDEF:** Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans Başarı Düzeyi; **BB:** Bireysel Bankacılık Başarı Düzeyi; **ES:** Emeklilik ve Sigortacılık Başarı Düzeyi; **FT:** Finansal Tablolar Başarı Düzeyi; **Y:** Yatırım Başarı Düzeyi; **VM:** Vergi ve Mevzuat Başarı Düzeyi; **MFH:** Matematik ve Faiz Hesaplamaları Başarı Düzeyi; **GF:** Finans Gündemi Başarı Düzeyi; **GB:** Genel Başarı Düzeyi

Finansal okuryazarlığı ölçmeyi amaçlayan anketin, yedi alt bölümüne verilen doğru cevaplar incelenerek ortalama başarı puanları oluşturulmuştur. Tablo 1’de akademisyenlerin cinsiyet,



yaş, unvan, medeni durum ve çalışma alanlarına göre ortalama genel başarı yüzdeleri ve her alt faktör için ortalama başarı yüzdeleri özetlenmiştir. Anketin sekizinci bölümünde yer alan demografik ifadelerin her biri için ortalama genel başarı düzeylerini 100 puan üzerinden göstermektedir. Tablo 1’de yer alan kısaltmalar anket ifadelerinin yer aldığı kategorilere göre düzenlenmiştir. Kılıç, vd.’nin (2015) çalışmalarında kullandığı kısaltmalar uyarlanarak kullanılmıştır.

Akademisyenlerin finansal okuryazarlık konusunda genel başarı düzeyi ortalamalarının %67 olduğu görülmektedir. En fazla doğru cevap verilen alanlar (Tablo 1) bireysel bankacılık ve finans gündemi iken (%86), en başarısız olunan alan yatırım alanı (%50) olmuştur.

GB düzeyi sonuçları cinsiyetlere göre ele alındığında erkek akademisyenlerin %69’luk başarı düzeyi ile kadın akademisyenleri %62’lik başarı düzeyini geride bıraktığı görülmektedir. Ancak emeklilik ve sigortacılık konusunda kadın akademisyenler erkek akademisyenlerden az farkla daha başarılı olmuşlardır.

Akademisyenlerin yaş gruplarına bakıldığında, 21-30 yaş aralığındaki akademisyenlerin 72 puanla en yüksek düzeye sahip oldukları görülmüş olup en düşük ortalamaya 65 puan ile 51+ yaş grubunun sahip oldukları görülmüştür. GB düzeyi unvanlara göre incelendiğinde, en yüksek düzey 70 ortalama ile araştırma görevlilerinde, en düşük ortalama düzey de 63 puan ile doçent doktorlarda görülmüştür. Bekar personeller 65 puan ile 67 puana sahip evli personellerin gerisinde kalmıştır.

Çalışma alanlarına bakıldığında ise birbirlerine yakın düzeyler içerisinde 68 puan ortalamasına sahip sağlık bilimleri öne çıkarak, 66 puan alan sosyal bilimler ve eğitim bilimlerini geride bırakmıştır. Tüm sonuçlara Tablo 1’de ayrıntılı olarak yer verilmiştir.

*H1: Kadın akademisyenler ve erkek akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

**Tablo 2.** Bağımsız Gruplar T-Testi: Cinsiyet ile Finansal Okuryazarlık İlişkisi

Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	Serbestlik Derecesi	T-İstatistiği	P
Kadın	72	61,59	14,090	204	-3,755	0,000*
Erkek	134	69,17	13,671			

\*p<0,05

Cinsiyet değişkeni ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı test etmek için bağımsız gruplar t-testi uygulanmıştır. Tablo 2’de görüldüğü üzere kadınlar ile erkeklerin finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık ( $p < 0,05$ ) tespit edilmiştir. Bu bulguya göre, araştırmanın H1 hipotezi kabul edilmiştir.

*H2: Finansal okuryazarlık düzeyi akademisyenlerin yaşlarına göre farklılık göstermektedir.*

**Tablo 3.** ANOVA Testi: Yaş ile Finansal Okuryazarlık İlişkisi

Yaş	N	Ortalama	Standart Sapma	Serbestlik Derecesi	F-İstatistiği	P
21-30	20	75,83	15,383	3,205	1,074	0,361
31-40	86	84,69	12,926			
41-50	54	88,89	15,100			
51+	46	88,41	15,060			

Farklı yaş grupları arasında normal dağılım gözlemlendiğinden finansal okuryazarlık GB düzeyleri ile yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını görmek amacıyla ANOVA testi yapılmıştır. Tablo 3’de yer alan test sonuçlarına göre akademisyenlerin yaşları ile finansal başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı ( $F(3,205)=1,074$ ,  $p > 0,05$ ) tespit edilmiştir. Bu sonuca göre H2 hipotezi reddedilmiştir.

*H3: Akademisyenlerin çalışma alanları ve finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

**Tablo 4.** ANOVA Testi: Çalışma Alanları ile Finansal Okuryazarlık İlişkisi

Çalışma Alanları	N	Ortalama	Standart Sapma	Serbestlik Derecesi	F-İstatistiği	P
Sosyal Bilimler	78	66,16	13,036	3,205	0,186	0,906
Eğitim Bilimleri	31	65,70	14,517			
Fen Bilimleri	66	66,55	14,618			
Sağlık Bilimleri	31	68,17	16,565			

Çalışma alanları ve finansal okuryazarlık düzeyi arasında normal dağılım gözlemlendiğinden finansal okuryazarlık GB düzeyleri ile akademisyenlerin çalışma alanları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını ölçmek amacıyla ANOVA testi yapılmıştır. Tablo 4’de gösterilen

ANOVA testi sonuçlarına göre çalışmaya katılan akademisyenlerin çalışma alanları ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir fark olmadığı ( $F(3,205)=0,186$ ,  $p>0,05$ ) ortaya çıkmıştır. Bu durumda H3 hipotezi reddedilmiştir.

*H4: Akademisyenlerin akademik kadroları ve finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

**Tablo 5.1** ANOVA Testi: Akademik Unvan ile Finansal Okuryazarlık İlişkisi

Yaş	N	Ortalama	Standart Sapma	Serbestlik Derecesi	F-İstatistiği	P
Prof. Dr.	32	65,13	14,476	4,205	2,036	0,091
Doç. Dr.	36	62,87	14,534			
Dr. Öğretim Üyesi	38	67,45	13,809			
Öğretim Görevlisi	38	64,20	14,408			
Araştırma Görevlisi	62	70,20	13,668			

Farklı akademik kadroların genel başarı puanlarında bir farklılık olup olmadığını ölçmek amacıyla da ANOVA testi yapılmıştır. Test sonuçları Tablo 5'te gösterilmiştir. Akademik unvan ve finansal okuryazarlık düzeyi karşılaştırmasında da anlamlı bir farka rastlanmamıştır ( $F(4,205)=2,036$ ,  $p>0,05$ ). Araştırma görevlilerinin finansal okuryazarlık düzeyi tüm akademik kadrolardan yüksek çıkarken (ort=70,20), doçent doktor öğretim üyelerin finansal okuryazarlık düzeyi düşük (ort=62,87) çıkmıştır. Yine de bu fark istatistiki olarak anlamlı değildir. Analiz sonucuna göre de H4 hipotezi reddedilmiştir.

*H5: Akademisyenlerin medeni durumları ve finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

**Tablo 6.** Bağımsız Gruplar T-Testi: Medeni Durum ile Finansal Okuryazarlık İlişkisi

Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	Serbestlik Derecesi	T-İstatistiği	P
Evli	159	66,90	14,237	204	0,005	0,482
Bekar	47	65,23	14,382			

Bağımsız örneklem t-testi ile hipotez incelenmiş ve yapılan testler sonucunda, akademisyenlerin medeni durumları ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir

farklılık ( $p>0,05$ ) olmadığı gözlemlenmiştir (Tablo 6). Bu sonuca göre H5 hipotezi reddedilmiştir.

*H6: Akademisyenlerin güncel finans başarı düzeyleri ile ortalama genel başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.*

**Tablo 7.** Eşli Örneklem T-Testi: GF ile GB İlişkisi

	Ortalama	N	Standart Sapma	Serbestlik Derecesi	T-İstatistiği	P
<b>PGF</b>	85,76	206	18,095	205	17,620	,000*
<b>PGB</b>	66,52	206	14,253			

\* $p<0,05$

Akademisyenlerin genel finans düzeylerinin belirlenmesinin yanı sıra finans gündemini takip edip etmediklerini belirlemek amacıyla anket içerisinde 6 soru seçilerek yeni bir grup oluşturulmuştur. Bu yeni grup güncel finans bilgisi boyutunu oluşturmuş ve genel başarı düzeyi ile kıyaslamak için eşli örneklem t-testi analizi uygulanmıştır. Tablo 7’de de görüldüğü gibi akademisyenlerin güncel finans bilgisi başarı puanı ortalaması (ort=85,76) genel başarı puanından yüksektir. Elde edilen bulgulara göre akademisyenlerin güncel finans bilgileri ile genel finans bilgileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ( $p<0,05$ ). Bu durumda H6 hipotezi kabul edilmiştir.

## 5. SONUÇ

Finansal okuryazarlık düzeyi yüksek olan akademisyenler bu bilgileri hayatlarının her alanında kullanacağı için, doğrudan iletişim halinde olduğu öğrenciler için de finansal okuryazarlık düzeyinde olumlu rol model anlayışı geliştirecekleri düşünülmektedir.

Bu çalışma akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeylerini ölçmek amacıyla yapılmıştır. 206 akademisyenin katıldığı çalışmada, önceki çalışmalara paralel olarak (Chen & Volpe, 2002, s. 294; Worthington, 2006, s. 73; Lusardi & Mitchell, 2011, s. 7; Adeleke, 2013, s. 47; Tosun, 2016, s. 90) benzer sonuçlara rastlanmış ve erkek akademisyenlerin kadın akademisyenlerden yüksek finansal okuryazarlık düzeyine sahip oldukları görülmüştür. Cinsiyet ve genel finansal okuryazarlık düzeyleri incelendiğinde aralarında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir.

Finansal okuryazarlık düzeyi ile yaş grupları arasında yaptığımız analizler sonucunda ise yapılan çalışmalardan (Lusardi & Mitchell, 2011, s. 7; Grohmann, 2018, s. 129) farklı olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir. Bununla beraber finansal okuryazarlık düzeyi en yüksek

ortalamaya 21-30 yaş grubu akademisyenlerin sahip olduğu söylenebilir. Araştırma sonuçlarının tümü değerlendirildiğinde ise akademisyenlerin Türkiye ortalamasına göre daha yüksek bir finansal okuryazarlık düzeyine sahip oldukları söylenebilir.

Eğitim bilimleri, fen bilimleri, sağlık bilimleri ve sosyal bilimler alanında çalışan akademisyenlerin birbirlerine yakın finansal okuryazarlık düzeyine sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, yapılan diğer çalışmadan (Durmuşkaya & Kavas, 2018, s. 935) farklı bir sonuç doğurmuştur. Bunun sebebi olarak güncel finans konularının genel finansal okuryazarlık düzeyi üzerindeki baskın etkisi ya da genel eğitim seviyelerinin yüksek olması öne sürülebilir.

Akademik unvan ve finansal okuryazarlık düzeyi karşılaştırmasında da anlamlı bir farka rastlanmamıştır. Finansal okuryazarlık düzeyi ortalamalarına bakıldığında ise araştırma görevlilerinin finansal okuryazarlık düzeyi tüm akademik personellerden yüksek çıkarken, doçent doktor öğretim üyelerinin finansal okuryazarlık düzeyi en düşük seviyede çıkmıştır. Yine de bu fark istatistiki olarak anlamlı bir farklılık değildir.

Akademisyenlerin medeni durumlarına göre finansal okuryazarlık düzeyleri kıyaslandığında da anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Bu durum da çoğu çalışmadan (Kılıç, 2016, s. 30; Taft vd., 2013, s. 70) farklılık arz etmektedir.

Akademisyenlerin güncel finans bilgisi başarı puanı ortalaması genel başarı puanına göre daha yüksek düzeyde bulunmuştur. Elde edilen bulgulara göre akademisyenlerin güncel finans bilgileri ile genel finans bilgileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır.

Bu ve benzeri çalışmalar sonucunda elde edilen bulgulara baktığımızda akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeylerini arttırmak gerekli görünmektedir. Öncelikli olarak bu konuda gereken adımları içeren bir yol haritasının çizilmesi ve bu yol haritasını destekleyici projelerin oluşturulması gerekmektedir. Eğitim konusunda da daha geniş çaplı politikalar izlenerek bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini yükseltmek hedeflenmelidir.

Bu çalışmada finansal okuryazarlık kavramının günümüzde var olan önemine değinmekle beraber ilerleyen yıllarda da artan bir şekilde devam edeceği kanısına varılmıştır. Finansal okuryazarlık kavramı önemini her dönemde koruyacaktır. Bu yüzden bu alanda yapılmış ve yapılacak çalışmalar da aynı derecede öneme sahip olacaktır.

#### KAYNAKÇA

Adeleke, T. (2013). The Effects of Gender and Gender Role on the Financial Literacy of College Students. *Master of Science*. Wilmington: North Carolina: Oklahoma State University.

- Alkaya, A., & Yağlı, İ. (2015). Finansal Okuryazarlık - Finansal Bilgi, Davranış ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 585-599.
- Bayrakdaroğlu, A., & Bilge, S. (2018). Finansal Eğitimin Finansal Okur-Yazarlık Üzerindeki Etkisi: Muğla İlinde Kadınlara Yönelik Bir Araştırma. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 19(42), 79-119.
- Bayram, S. S. (2010). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi Davranışları: Anadolu Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Yüksek Lisans Tezi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bekereci, N. E., Ayriçay, Y., & Kök, D. (2018). İslami Finansal Okuryazarlık: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde Bir Alan Araştırması. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(33), 45-60.
- Chen, H., Volpe, R. P. (1998). An Analysis of Personal Finance Literacy Among College Students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.
- Chen, H., & Volpe, R. P. (2002). Gender Differences in Personal Financial Literacy Among College Students. *Financial Services Review*, 11(3), 289-307.
- Chinen, K., & Endo, H. (2012). Effects of Attitude and Background on Students' Personal Financial Ability: A United States Survey. *International Journal of Management*, 29(2), 778-791.
- Çelikkol, H., Çelikkol, M. M., & Özkan, N. (2017). A Research on Financial Literacy of Dumlupınar University's Academic Staff. *MANAS Journal of Social Sciences*, 6(4), 447-461.
- Dewi, V. I., Febrian, E., Effendi, N., Anwar, M., & Nidar, S. R. (2020). Financial literacy and its variables: The evidence from Indonesia. *Economics and Sociology*, 13(3), 133-154.
- Durmuşkaya, S., & Kavas, Y. B. (2018). Akademik Gelişim Ve Finansal Okuryazarlık Arasındaki İlişkinin Tespiti Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi*, 25(3), 925-939.
- Dvorak, T., & Hanley, H. (2010). Financial literacy and the design of retirement plans. *The Journal of Socio-Economics*, 39(6), 645-652.
- Er, F., Temizel, F., Özdemir, A., & Sönmez, H. (2014). Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(4), 113-126.
- Eskici, Y. (2014). Seçilmiş Ülke Örnekleriyle Finansal Okuryazarlığın Önemi ve Tasarruflar Üzerindeki Etkileri. *Yüksek Lisans Tezi*. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe-Yöntem-Analiz* (Cilt 5. Baskı). Ankara: SEÇKİN Sosyal Bilimler.
- Gencan, M. Y. (2018). Turizm Sektörü Kobi'lerinde Finansal Okuryazarlık: Trabzon İli Örneği. *Yüksek Lisans Tezi*. Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Grohmann, A. (2018). Financial Literacy and Financial Behavior: Evidence From the Emerging Asian Middle Class. *Pacific-Basin Finance Journal*, 48(C), 129-143.
- Grohmann, A., Klühs, T., & Menkhoff, L. (2018). Does Financial Literacy Improve Financial Inclusion? Cross Country Evidence. *World Development*, 111, 84-96.
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- Jiang, J., Liao, L., Wang, Z., & Xiang, H. (2020). Financial literacy and retail investors' financial welfare: Evidence from mutual fund investment outcomes in China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 59, 1-25.
- Kanmaz, A. (2018). Bireysel hisse senedi yatırımcılarının finansal okuryazarlık düzeyi üzerine bir çalışma: İzmir Örneği. *Yüksek Lisans Tezi*. İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Karyağdı, N. G. (2018). Bütçeleme ve Para Yönetimine İlişkin Kredi Kartı Kullanım Anlayışının Öğrenciler Açısından Değerlendirilmesine Yönelik Bir Çalışma: Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Örneği. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 123-142.
- Kılıç, Y. (2016). Finansal Okuryazarlık ve Finansal Refahın Belirleyicileri: Gaziantep ve Çevre İlleri İçin Yapısal Eşitlik Modeli Uygulaması. *Doktora Tezi*. Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kılıç, Y., Ata, H. A., & Seyrek, İ. H. (2015). Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 129-150.
- Knoll, M. A. Z., & Houts, C. R. (2012). The Financial Knowledge Scale: An Application of Item Response Theory to the Assessment of Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 46(3), 381-410.
- Kocabıyık, T., & Teker, T. (2018). Finansal Okuryazarlık: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 117-144.
- Kutukız, D., & Özden, C. (2018). Kadın Girişimciliği ve Finansal Okuryazarlığın Kadın Girişimciler Üzerindeki Etkisi. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırma Dergisi*, 8(8), 349-365.
- Lin, C., Hsiao, Y.-J., & Yeh, C.-Y. (2017). Financial Literacy, Financial Advisors, and Information Sources on. *Pacific-Basin Finance Journal*, 43, 218-237.
- Louw, J., Fouche, J., & Oberholzer, M. (2013). Financial Literacy Needs Of South African Third-Year University Students. *International Business & Economics Research Journal*, 12(4), 439-450.
- Lusardi, A. (2012). Numeracy, Financial Literacy, and Financial Decision-Making. *Published by Scholar Commons*, 1(5), 1-12.

- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial Literacy Around The World: An Overview. 17107. Nber Working Paper Series.
- Niu, G., Zhou, Y., & Gan, H. (2020). Financial Literacy and Retirement Preparation in China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 59, 1-17.
- OECD-INFE. (2020, June 25). OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy.
- Opletalova, A. (2015). Financial Education and Financial Literacy in the Czech Education System. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 171, 1176–1184.
- Özçam, M. (2006). Yatırımcı Eğitimi: Dünya Uygulamaları ve Türkiye İçin Öneriler. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Raporu.
- Özdemir, A., & Temizel, F. (2018). Üniversite Öğrencilerinin İleri Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin incelenmesi: Anadolu Üniversitesi Örneği. *Business & Management Studies: An International Journal*, 6(2), 430-448.
- Özkale, A. (2018). Finansal Okuryazarlık Ve Matematiksel Okuryazarlık Perspektifinde Türkiye Ve Kanada (ONTARIO) Öğretim Programlarının İncelenmesi Ve Bir Model Önerisi. *Doktora Tezi*. Eskişehir: Eskişehir Anadolu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Ramakrishnan, D. R. (2012). *Financial Literacy and Financial Inclusion*.
- Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *The Journal Of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295.
- Schagen, S., & Lines, A. (1996). *Financial Literacy in Adult Life*. National Foundation for Educational Research.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (Cilt sixth ed.). Boston: Pearson.
- Taft, M. K., Hosein, Z. Z., Mehrizi, S. M., & Roshan, A. (2013). The Relation between Financial Literacy, Financial Wellbeing and. *International Journal of Business and Management*, 8(11), 63-75.
- Temizel, F., & Bayram, F. (2011). Finansal Okuryazarlık: Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12(1), 73-86.
- Tetik, D. D. (2018). *Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma*. Ankara: Akademisyen Kitabevi A.Ş.
- Tosun, A. E. (2016). Lise Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeyi Üzerine Bir Alan Araştırması. *Yüksek Lisans Tezi*. Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ünal, P. (2018). Finansal Okuryazarlık ve Forex Piyasası. *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.



- 
- Worthington, A. C. (2006). Predicting Financial Literacy In Australia. *Financial Services Review (Greenwich, Conn.)*, 15(1), 59-79.
- Xu, L., & Zia, B. (2012). *Financial Literacy Around the World: An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward*.
- Yücel, S., & Çiftçi, N. (2018). Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Bazı Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi. *İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 143-161.
- Yücel, E., & Kuyumcu, O. (2018). Finansal Okuryazarlığın Ülke Ekonomisindeki Yeri ve Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Tespit Edilmesi: Bursa İli Uygulaması. *International Journal of Social Inquiry*, 11(2), 395-422.
- Yılmaz, Y., & Tunce, M. (2017). Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi: Dicle Üniversitesi İİBF Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(14), 311-322.



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 568-593*

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 11.08.2021

Accepted / Kabul: 08.10.2021

## İŞE YABANCILAŞMANIN İŞTE VAR OLAMAMA VE İŞTEN AYRILMA NİYETİNE ETKİSİNDE BABACAN LİDERLİĞİN ROLÜ

İnan KAYNAK<sup>1</sup>

Berat ÇİÇEK<sup>2</sup>

### Öz

Bu çalışmanın amacı, işe yabancılaştırmanın işte var olamama ve işten ayrılma niyetine etkisini tespit etmektir. Ayrıca bu etkileşimde babacan liderliğin rolü de araştırılmıştır. Bu kapsamda, nicel bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Anket tekniğiyle toplanan veriler kısmi en küçük kareler yöntemine dayalı yapısal eşitlik modellemesi yaklaşımı ile test edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda, işe yabancılaştırmanın işte var olamama ve işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi, babacan liderlik üzerinde ise negatif ve anlamlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Analiz sonuçlarına göre işte var olamamanın işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır. Ayrıca babacan liderliğin işte var olamama ve işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bootstrapping yöntemiyle elde edilen aracı etki analizi sonuçlarına göre Babacan liderlik modele dahil edildiğinde ise işe yabancılaştırmanın bağımlı değişkenler üzerindeki etkisinin azaldığı görülmüştür. Bu sebeple babacan liderliğin modelde aracılık etkisine sahip olduğu sonucuna varılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** İşe Yabancılaştırma, İşte Var Olamama, İşten Ayrılma, Babacan Liderlik.

**Jel Kodları:** M10, M12, C12.

<sup>1</sup>Öğr. Gör. Dr., Muş Alparslan Üniversitesi Malazgirt Meslek Yüksekokulu, e-posta: i.kaynak@alparslan.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9944-1540.

<sup>2</sup>Doç. Dr., Malatya Turgut Özal Üniversitesi Sivil Havacılık Yüksekokulu, e-posta: berat.cicek@ozal.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4584-5862.

### Atıf/Citation

Kaynak, İ., & Çiçek, B. (2021). İşe yabancılaştırmanın işte var olamama ve işten ayrılma niyetine etkisinde babacan liderliğin rolü. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 568-593.

## THE MEDIATING ROLE OF PATERNALISTIC LEADERSHIP IN THE EFFECT OF JOB ALIENATION ON PRESENTEEISM AND TURNOVER INTENTION

### *Abstract*

The aim of this study is to determine the effect of work alienation on absenteeism and turnover intention. Additionally, the role of paternalistic leadership in this relationship was also investigated. In this context, a quantitative research was carried out. The data collected by the survey technique were tested with the structural equation modelling approach based on the partial least squares method. As a result of the analysis, it was determined that work alienation had a positive and significant effect on presenteeism and turnover intention, and a negative and significant effect on paternalistic leadership. According to the results of the analysis, presenteeism had a positive and significant effect on the turnover intention. In addition, it was concluded that paternalistic leadership had a negative and significant effect on presenteeism and turnover intention. According to the results of the mediaton effect analysis obtained by the bootstrapping method, it was observed that the effect of work alienation on the dependent variables decreased when paternalistic leadership was included in the structural model. For this reason, it was concluded that paternalistic leadership had mediating effect in the analysis.

**Anahtar Kelimeler:** Work Alienation, Presenteeism, Turnover Intention, Paternalistic Leadership.

**Jel Codes:** M10, M12, C12.

### 1. GİRİŞ

Günümüzde modernizm ve pozitivizm gibi ana akım birçok yaklaşım bireysel, örgütsel ve toplumsal bazı sorunlara yol açmıştır (Şirin, 2009). Salt başarıya odaklanan bu yaklaşımlar, özellikle iş yaşamının rutinleşmesine ve monotonlaşmasına neden olarak (Babadağ, 2018) iş görenlerin tutum ve davranışlarına yansımaktadır (Atay ve Gerçek, 2017). Bu durum, çalışanlarca işin anlamına atfettikleri değerlerde de değişime neden olmuştur (Uğur ve Erol, 2015). Bireylerin değer yargılarının bir sonucu olarak ortaya çıkan yabancılaşma (Karabal, Sağbaş ve Kaygın, 2016), örgüt ve bireyler üzerindeki sosyo-psikolojik etkilerinden dolayı (Aydemir ve Akdoğan, 2018) son yıllarda üzerinde çokça çalışma yapılan konulardandır (Akşit Aşık, 2018). Kavramla ilgili yapılan yerli ve yabancı araştırmalarda yabancılaşmanın birçok öncülleri ve ardılları olduğu ileri sürülmüştür (Taştan vd., 2014). Bu çalışmalar, genellikle kavramın öncüllerini tespiti çalışırken (Turgut ve Kalafatoğlu, 2016) ardıllarında ise üretkenlik ve iş gücü devir hızı gibi (Kanungo, 1992) performans kriterlerine odaklanıldığı, örgütler için ciddi sonuçları olabilen işte var olamama ve işten ayrılma gibi değişkenlerin birlikte değerlendirmedeği görülmektedir.

İş yaşamının önemli sorunlarından biri olan (Bektaş ve Karagöz, 2020), iş görenlerin işte var olamamalarını veya olmamalarını açıklamada kullanılan ve iş gören yokluğu anlamında kullanılan işte var olamama (Demirgil ve Mücevher, 2017), örgüteler de ortaya çıkmış yeni bir sorun değildir. Fakat konu ile ilgili çalışmalara bakıldığında kavramın tüm yönleriyle

ortaya konulamadığı anlaşılmaktadır (Çiftçi, 2010). Çalışanların fiziki olarak işyerinde olmalarına rağmen psikolojik olarak bulunmamaları olarak da açıklanabilen işte var olamama (Baysal vd., 2014), birçok faktörden etkilenmekte (Halbesleben vd., 2014) ve örgütsel etkilerinden dolayı üzerinde durulması gereken konuların başında gelmektedir (Çiçeklioğlu ve Taşlıyan, 2019). İşte var olamama gibi negatif birçok etkisi bulunan kavramlardan biri de hiç şüphesiz iş görenlerdeki işten ayrılma niyetidir. İş görenlerin çalıştığı örgütteki istihdam şartlarına bağlı olarak yaşadığı tatminsizlik sonucunda gösterdiği negatif bir davranış olan işten ayrılma niyeti (Akyüz ve Yılmaz, 2015), araştırmacıların üzerine yoğunlaştığı konular arasındadır (Lambert vd., 2001). Bunun temel nedeni kavramın çalışanlar, örgütler ve toplumsal açıdan bazı sorunlara sebep olmasıdır (Kaygın vd., 2018). İlgili literatür incelendiğinde, işe yabancılaşma ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaların az olduğu dikkat çekmektedir (İnce Ayaydın, 2021). Ayrıca iş görenlerin işlerine yönelik tutum ve davranışlarının örgüt liderlerinin davranışlarından etkilendiği bilindiğinden (Yıldız ve Bekmezci, 2019) babacan liderlik gibi etkili bir liderliğin (Gerçek, 2018) çalışan davranışlarını etkilemesi kaçınılmazdır. Bu sebeple yönetsel anlamda babacan liderliğin örgüt ve çalışanlar üzerindeki etkileri araştırmacılarca incelenmeye değer görülmekte (Cesur vd., 2019) iş yaşamında karşılaşılan sorunlarla başa çıkmada etkili bir liderlik tarzı olarak görülmektedir (Sarp vd., 2019).

Bu çalışmanın amacı, işe yabancılaşmanın işte var olamama ve işten ayrılma niyetine olan etkisini araştırmaktır. Ayrıca doğu toplumları için değerli görülen babacan (paternalist) liderlik davranışının bu etkileşimdeki rolünü tespit edebilmektir. İşe yabancılaşmanın etkilediği kavramlar olarak işte var olamama ve işten ayrılma niyetinin babacan liderlik davranışıyla birlikte değerlendirildiği bir çalışmaya rastlanılamamış olması, çalışmanın alan yazınına katkısı olarak düşünülmektedir.

## **2. ARAŞTIRMA KONUSU KAVRAMLAR VE HİPOTEZLER**

### **2.1. İşe Yabancılaşma**

Bireyin sosyal ortamlardan dışlanması veya bilinçli olarak kendini dışlaması (Hajda, 1961) olarak kısaca tanımlan yabancılaşma, felsefi-dini bir kökten gelmektedir (Tolan, 1980). Zamanla kavram Hegel'in çalışmalarıyla rasyonel bir kimlik kazanmıştır (Uğur ve Erol, 2015). Kavram daha sonra Karl Marx tarafından kapitalist düşüncedeki emek sürecinin çalışanlar üzerindeki etkisini açıklamak üzere sosyo-ekonomik bir yaklaşımla ele alınmıştır (Turgut ve Kalafatoğlu, 2016). Marx yabancılaşmayı işçinin üretimine katıldığı ürünlerden

veya bu süreçte etkileşimde bulunduğu diğer insanlardan ayrılması olarak tanımlamıştır (Nair ve Vohra, 2009).

Yabancılaşma kavramını her disiplin kendi açısından ele alarak tanımlamaya çalışmıştır (Çalışkan ve Pekkan, 2017). Örgütsel açıdan yabancılaşma, çalışanların örgütleri, işverenleri ve diğer çalışanlarla olan duygularını içermektedir (Demirgöl, 2020). İş görenlerin ihtiyaç ve beklentileri ile iş koşulları arasında uyumsuzluk olarak tanımlanan işe yabancılaşma (Mottaz, 1981), bünyesinde işe karşı yorgunluk, bıkkınlık ve hayal kırıklıklarını da barındıran sosyo-psikolojik bir olaydır (Kurtulmuş ve Karabıyık, 2016). Çalışanın yetki, mesleki gelişimi ve üstlerince tanınma ve kabul görme gibi beklentilerinin sonucunda da ortaya çıkabilen işe yabancılaşma (Eryılmaz ve Burgaz, 2011), alan yazınında anlamsızlık, güçsüzlük, normsuzluk, yalıtılmışlık ve kendine yabancılaşma adları altında incelenmeye tabi tutulmuştur (Aydın ve Özeren, 2019; Blauner, 1965).

Anlamsızlık: Uzmanlığa bağlı olarak işlerin rutinleşmesi ve standart hale gelmesi (Worthy, 1950), bireylerde iş sürecine yeterli katkıyı sunamadığı duygusuna sebep olabilmektedir. Bu duygu, çalışanlarda örgütsel üyeliğinin bir mana ifade etmemesine kendini örgüt içinde gereksiz görmesine ve netice olarak işe karşı yabancılaşmasına neden olmaktadır (Babadağ ve İşcan, 2017). Aynı zamanda kişisel amaçlar ile örgütsel amaçların farklılaşması, iş görenin örgütle bütünleşmesini engelleyerek işin anlamsızlaşmasına sebep olabilmektedir (Shepard, 1971).

Güçsüzlük: İş görenin yaptığı iş üzerine konan bazı sınırlandırılmalarından ötürü, özerk olmaması (Jesús Suárez-Mendoza vd., 2008), üretim sürecinin denetimi ile ilgili bir hak sahibi olamaması ve üstlerince yeterli düzeyde dikkate alınmayacağı duygusu olarak ifade edilmektedir ve bu durum iş görende yabancılaşmaya neden olabilmektedir (Aydın ve Özeren, 2019).

Normsuzluk: Kurallara bağlılığın azalması ile ortaya çıkan yabancılaşma (Dean, 1961), iş görenlerin hedeflere ulaşmak için genel kabul görmüş kuralları görmezden gelmesi (Babadağ ve İşcan, 2017), benmerkezci ve çıkarıcı davranışlar sergilemesiyle ortaya çıkmaktadır (Akşit Aşık, 2018).

Yalıtılmışlık: İş görenin çalışma ortamındaki bireylerden uzaklaşması (Affinnih, 1997) veya dışlanması, yalıtılmışlık duygusunun gelişmesine sebep olur (Yıldız ve Alpan, 2015). Örgütsel açıdan bakıldığında ise örgütün amaçlarının birey için bir anlam ifade etmemesi ve iş görenin ihtiyarıyla kendini toplumdaki uzaklaştırması anlaşılmaktadır (Seeman, 1959).

Kendine Yabancılaşma: Bireyin benliğine ve özüne karşı yabancılaşmasıdır (Tutar, 2010). Seeman (1959) yabancılaşmayı bireyin sergilediği davranışın gelecek beklentileri ile uyuşmaması olarak tanımlamaktadır. İşe yabancılaşmanın en dramatik boyutu olarak nitelendirilen kendine yabancılaşma neticesinde (Mühürçüoğlu, 2018), kendi hedeflerinden ziyade başkalarının amaçları için çalışan bireylerde kaybolmuşluk hissi oluşabilmektedir (Kocadaş, 2020).

İşe yabancılaşma iş görenler, örgüt ve toplum için etkileri olan ve etkileri tüm yönleriyle incelenmesi gereken önemli bir kavramdır. İşe yabancılaşmanın etkilemesi muhtemel kavramlardan birisi de işte var olamama (presenteizm) kavramıdır.

## **2.2. İşte Var Olamama (Presenteizm)**

Örgüt içinde bireylerin verimlilik ve performansını belirleyici birçok faktör bulunmaktadır. İşte var olamama bu faktörlerden birisi olarak kabul edilmektedir (Halbesleben vd., 2014). Literatürde işte var olamamaya ilgili birçok tanım bulunmaktadır. Bunlardan bazıları şunlardır: Devamsızlık yerine işe gitmeyi tercih etme (Smithy, 1970), işe devam konusunda mükemmel katılım sergileme (Canfield ve Soash, 1955), tam zamanlı yerine yarı zamanlı çalışmaya isteksiz olma (Sheridan, 2004), sağlıksız hissetmesine veya normalde devamsızlığı zorunlu kılacak başka olaylar yaşamasına rağmen işe gitme (Johansson ve Lundberg, 2004), sağlık sorunları veya kişiyi tam üretkenlikten uzaklaştıran diğer olaylar (örneğin, ofis politikaları) nedeniyle işyerinde üretkenliğin azalması (Whitehouse, 2005) şeklinde tanımlanmıştır. İşte var olamama farklı bakış açılarını ve görüşleri yansıtmaktadır. Görüldüğü üzere tanımların bazısı kavramı hastalığa rağmen işe gelme durumu olarak açıklarken diğerleri bireylerin işyerinde olmasına rağmen farklı sebeplerle yeterli oranda üretken ve verimli olamaması durumu olarak açıklamaktadır (Abasilim vd., 2015). Tanımlamalardan da anlaşılacağı üzere işe devamsızlığın tek kaynağı fizyolojik rahatsızlıklar olmayıp, psikolojik nedenler veya örgütsel kaynaklı bazı nedenlerde olabilmektedir (Baysal vd., 2014).

İşte var olamamayı etkileyen faktörler örgütsel ve bireysel faktörler ile tutumlar olarak üçe ayrılmıştır (Kasap, 2020). İşle ilgili faktörler zaman baskısı, işe yönelik kontrol, iş arkadaşlarıyla ilişkiler ve istihdam şartları olarak sıralanabilir. Bireysel faktörler ise yaş, cinsiyet, ücretli izin bulunmamasından kaynaklı finansal ve ailevi sorunlar olarak sıralanmaktadır. İşe yönelik tutumlar ise görev bilinci ve sorumluluğu ve izne ihtiyacı olan iş arkadaşlarını düşünme olarak sıralamak mümkündür (Gosselin vd., 2013; Rhodes ve Collins, 2015; Sarp vd., 2019). İş görenlerde zaman hırsızlığı davranışı olarak nitelendirilen işte var olamama ile ilgili yapılan çalışmalar (Özer ve Atay, 2021), bireyin işe gidip etkin olarak

çalışmadığı durumlarda işe gitmemesinde daha fazla örgüte maliyet yüklediğini ortaya koymuştur (Hemp, 2004).

Örgütsel davranış disiplini altında incelenen işe yabancılaşma, iş görenlerin işleriyle ilgili algıları ve davranışları arasındaki ilişkinin tespit edilmesinde belirleyici olabilmektedir (Nair ve Vohra, 2009). Yabancılaşmaya sebep olan iş ortamları, kişinin kendisi olarak kalmasını engelleyen, iş süreçlerinin başkaları tarafından belirlendiği sosyal olmayan ortamlara neden olmaktadır (Tutar, 2010). Böyle ortamlarda çalışmak zorunda kalan iş görenlerde işte var olamama duygusunun gelişmesi muhtemeldir. Bu bilgilerden hareketle oluşturduğumuz hipotezimiz şu şekildedir:

H<sub>1</sub>: İşe yabancılaşmanın işte var olamama üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır.

### 2.3. İşten Ayrılma Niyeti

Örgütlerde çalışanları motive edici birçok etken bulunmakla birlikte motivasyonsuzluğun sebep olabileceği bazı sorunlarda ortaya çıkabilmektedir (Ünsar, 2011). Çalıştığı ortamdan rahatsız olan iş gören, psikolojik ve sosyal olarak rahat edebileceği kendine güven veren örgüt arayışına girecektir (Doğan ve Oğuzhan, 2015). Alan yazınında işten ayrılma niyeti olarak ifade edilen bu kavram farklı şekillerde tanımlanmıştır. Rusbult vd. (1988)'ne göre, işten ayrılma niyeti, çalışanların işe dönük tatminsizliklerinin sonucu olarak aktif ve yıkıcı bir eylem, Nicol vd. (2011) ise iş görenlerin gönüllü olarak örgütü terk etme eğilimi olarak tanımlamaktadır.

İşten ayrılma niyeti, planlı, bilinçli bir düşüncedir (Koçak ve Yücel, 2018) ve işten ayrılmadan farklıdır. İşten ayrılma iş görenin çalıştığı örgütle olan iş ilişkilerini sonlandırma (Price ve Mueller, 1981) iken, işten ayrılma niyeti bu ayrılma yönündeki isteğini, tutumunu yansıtır (Jafarova ve Sağlam, 2018). Çalışanlardaki bu tutum işten ayrılmaya sebep olabileceği gibi yalnızca bir tutum ve düşünce olarak kalarak davranışa dönüşmeyip mevcut örgütte devam edilmesi ile de sonuçlanabilir (Bağdoğan ve Gürer, 2019). İşten ayrılma niyetinin, işten ayrılmaya dönüşmesi bir süreç sonucunda gerçekleşir. Bu süreç, ayrılmayı düşünme, iş arama, alternatif işleri değerlendirme, örgütte kalmaya veya ayrılmaya karar verme aşamalarından oluşmaktadır (Addae vd., 2006). İşten ayrılma niyetine bağlı olarak işten ayrılma, yetenekli ve tecrübeli insan kaynağının kaybedilmesi ve rakip işletmelere olası bilgi sızıntısı (Khanin, 2013), iş aksaması ve beraberinde rekabet avantajının kaybedilmesi, ayrılan kişilerin yerine alınan çalışanların işe alım, eğitim ve adaptasyon giderleri, (Şendoğdu vd., 2021) gibi nedenlerle örgütler için maliyet artırıcı bir durum olabilmektedir (Durmaz,

2019). Hatta kriz benzeri durumlarda örgütler için kilit konumdaki bireylerin elde tutulamaması (Çiçek vd., 2021) katlanılacak maliyetlerin daha da artmasına sebep olabilecektir.

İşe yabancılaşıma, iş görenin diğer çalışanlarla olan etkileşiminin kopmasına, gelecek beklentisi ile davranışları arasında bir uyumsuzluğa neden olabilmektedir (Seeman, 1959). İşine yabancılaştıran iş gören, çalışma ortamından kendini soyutlayabildiği gibi (Kurtulmuş ve Yiğit, 2016) sosyal ve psikolojik açıdan kendini rahat hissedeceği sıkıcı olmayan, sevdikleri ve coşku duyacakları başka örgüt arayışına da girişebilmektedir (İnce Ayaydin, 2021). Hodson ve Sullivan (2012) 'a göre, bu düşünceleri olan iş görenlerde, işten ayrılma niyeti tutumlarında artış görülmektedir. Üzüm ve Şenol (2019) 'a göre, yabancılaşıma üretim karşıtı iş davranışlarına sebep olmaktadır. Ayrıca Tokmak (2020), işe yabancılaştırmanın işten ayrılma niyetini olumlu yönde etkilediğini ifade etmiştir. Atilla vd. (2020) 'ne göre, işte var olamama iş ortamından, işin gereğinden kaynaklanabildiği gibi iş gören kaynaklı da olabilmektedir. Kısacası çalışanlardaki işte var olamama duygusu işten ayrılma niyetini etkileyebildiği gibi, işten ayrılma niyeti de çalışanın işte var olamamasına sebep olabilir. Bu bilgiler ışığında oluşturulan hipotez şu şekildedir:

H<sub>2</sub>: İşte var olamama işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahiptir

H<sub>3</sub>: İşe yabancılaştırmanın işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır.

#### 2.4. Babacan Liderlik

Son yıllarda ilgi çeken bir araştırma alanı olan babacan liderlikle ilgili çalışmalar Max Weber (1968) 'in çalışmalarında yasal otoritenin bir şekli olarak kavramlaştırılmıştır (Pellegrini ve Scandura, 2008). Batıda geliştirilen liderlik teorilerinin bütün kültürlerle uygulanamaması (Cheng vd., 2004) ve kavramın tüm yönleriyle anlaşılmaya çalışılması isteği, araştırmacıları farklı liderlik teorileri arayışına itmiştir. Silin (1960) 'in Tayvan'da yaptığı çalışma, otorite ve ahlaki standartlar açısından batı toplumlarındaki liderlik türlerinden farklılaşan bir liderlik türü olarak babacan liderliğin kavramlaştırılmasını sağlamıştır (Hsu, 2007; Yeh vd., 2008). Doğu toplumlarında yaygın olarak görülen babacan liderliğin (Çiçek, 2021), gittikçe önem kazanmış olmasının sebeplerinden biri de Güneydoğu Asya ülkelerinin dünya ekonomisinde artan bir öneme sahip olması gösterilebilir (Kılınç, 2018). Babacan liderliğin artan bu önemine rağmen batılı araştırmacılar bu kavrama mesafeli durmayı tercih etmiş ve ayrımcılığın gizli ve sinsi biçimi veya iyiliksever diktatörlük gibi kavramlarla tanımlamaya çalışmışlardır (Aycan, 2006). Babacan liderlikle ilgili çalışmaları olan Farh ve Cheng (2000)



kavramı baskın otorite ve güçlü disiplini sürdürmeyle beraber babacan bir doğruluk ve iyiliğe sahip liderlik biçimi olarak tanımlamışlardır. Aycan (2006) ise liderin iş hayatı ile birlikte iş dışı hayatında da astlarına özen göstererek, onları koruyup yönlendirdiği ve bu davranışa bağlı olarak da astlarının kendisine saygı duymasını, itaat etmesini beklediği ve hiyerarşik bir ilişki üzerine kurulu liderlik davranışı olarak tanımlamıştır. Pellegrini vd. (2010) ise liderin astına baba gibi davranıp ilgi gösterdiği, bu davranışa karşılık itaat beklediği kuvvetli bir otoriteye sahip liderlik olarak tanımlamışlardır. Tanımlardan anlaşılacağı üzere babacan liderlikte disiplin, otorite, korumacılık, yardımseverlik ve sadakat gibi ilkeler ön plana çıkmakta (Özmen, 2019), taraflar arasındaki bu ilişkiler sosyal, maddi ve diğer kaynak çeşitlerinin değişimine imkan sağlayıp, tarafların belli bir fayda elde etmesi temeline dayanmaktadır (Taşlıyan vd., 2017).

İşe karşı yabancılaşma örgütsel açıdan birçok probleme sebep olabilmektedir (Tutar, 2010). Örneğin işine yabancılaşmış bir iş görenin, çalışma arkadaşları ve yöneticileriyle ilgili bakış açıları değişebilir (Turgut ve Kalafatoğlu, 2016). Örgütlerde etkin bir liderlik türü olarak var olan babacan liderlik (Yıldız ve Bekmezci, 2019) çıkarıcı bir liderlik türü olarak da düşünülmektedir. Bu ilişkide makyavelist tutumlar sergileyen liderin kendi amaçları doğrultusunda iş görenlerin kullanmakta olduğu düşünülmektedir (Hayek vd., 2010). İşine yabancılaşan çalışanlarda bu türden duyguların oluşması muhtemel olduğundan oluşturulan hipotez şu şekildedir:

H<sub>4</sub>: İşe yabancılaşmanın babacan liderlik algısı üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

İş yaşamındaki uzun çalışma saatleri, işe ve örgüte olan güvencesizlik gibi problemlerin sebep olacağı işte var olamama sorununun ortadan kaldırılmasında veya azaltılmasında babacan liderlik davranışı etkili olabilir (Sarp vd., 2019). Çünkü bu liderlik türü, çalışanların iş dışındaki yaşamlarına da dahil olarak amaç ve hedeflerini gerçekleştirmek için gayret eden, sorunlarını çözmeye çalışan biridir (Pasa vd., 2001). Bu sebeple babacan liderin çalışanların yararı doğrultusunda gayretleri olduğu söylenebilir (Çalışkan ve Özkoç, 2016). Liderin bu yaklaşımını gören iş görenlerde çalıştıkları örgütlerine ve yöneticilerine bağlılıklarını arttıracaktır (Cinnioğlu ve Salha, 2017). Nitekim Fındıklı (2015), lider desteğinin işten ayrılma niyetini negatif yönde etkilediğini ifade etmektedir. Bu bilgilerden hareketle oluşturulan hipotez şu şekildedir:

H<sub>5</sub>: Babacan liderliğin işte var olamama üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

H<sub>6</sub>: Babacan liderliğin işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü bir etkisi vardır.

Çalışanların ihtiyaçlarını önemseyip ve onlara destek olmayı ön gören babacan liderlik (Cerit, 2012), çalışan tutum ve davranışları üzerinde önemli etkilere sahip bir kavramdır (Mete ve Serin, 2015). Babacan liderlikle ilgili çalışmalar bu kavramın, örgütsel vatandaşlık davranışlarından (Mete ve Serin, 2015), çalışmaya tutkunluğu (Yıldız ve Bekmezci, 2019), örgütsel özdeşleşmeyi (Karabulut ve Seymen, 2020) ve iş doyumunu arttırdığını (Nal ve Tarım, 2017) tespit etmiştir. Ayrıca yönetimle zayıf ilişkilerde işte var olamamayı arttıran risk faktörleri arasında sayılmaktadır (Cancelliere vd, 2011). Ayrıca Özer ve Atay (2021) 'a göre işte var olamama ile yabancılaşma arasında anlamlı ilişki vardır. Tüm bu bilgilerden hareketle oluşturulan hipotez şu şekildedir.

H<sub>7</sub>: Babacan liderlik işe yabancılaşma ile işte var olamama arasındaki ilişkiye aracılık eder.

Babacan lider, çalışanlara örgütü bir aile ortamı gibi hissettirip onları bu ailenin bir parçası olduklarına inandırmaya çalışır. Bu kapsamda çalışanlara işleri ile ilgili bilgilendirmeler yaparak en iyi biçimde kendilerine biçilen rolü ifa edebilmeleri için onları uyarır veya ödüllendirir. Çalışanların sorumluluk alması için teşvik eder (Şendoğdu ve Erdirençelebi, 2014). Yönetici ile çalışan arasındaki bu babacan ilişki iş görenlerde, güven, uyum ve bağlılık gibi duyguların gelişmesini sağlasa da (Uçar, 2019), iş görenlerdeki yabancılaşma duygusu, işten ayrılma gibi olumsuz davranışları beraberinde getirebilir (Babadağ, 2018). İşten ayrılma niyeti farklı değişkenlerden etkilenebilmektedir. İş gören kaynaklı fizyolojik ve psikolojik kişisel sebepler, alternatif iş imkânları gibi dışsal etkenler (Cotton ve Tuttle, 1986) ile kariyer geliştirme ve ilerleme olanakları, örgüt iklimi, ücret, iş güvencesi, iş yükü, iş tatmini gibi örgütsel faktörler işten ayrılma niyeti üzerinde etkili olabilmektedir (Faiz, 2019). Ayrıca liderlik yaklaşımlarının da işten ayrılma niyetinde belirleyici olduğu da bilinmektedir (Ayalew vd., 2015). İşte var olamama çalışanların iş tatmininde azalmaya sebep olarak (Yücel, 2020), işten ayrılma niyetinin oluşmasına (Chiaburu vd., 2013) ve işten ayrılma kararının alınmasında belirleyici bir rol üstlenebilmektedir (Hirschfeld ve Feild, 2000). Bu bilgiler ışığında oluşturulan hipotez şu şekildedir:

H<sub>8</sub>: Babacan liderlik işe yabancılaşma ile işten ayrılma arasındaki ilişkiye aracılık eder.

### **3. YÖNTEM**

Çalışma için Muş Alparslan Üniversitesi Rektörlüğü Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulundan 01.06.2021 tarih, E-10879717-050.01.04-12992 sayı ve 7-11 nolu kararı ile araştırma izni alınmıştır. Çalışmada işe yabancılaşmanın işte var olamama ve işten ayrılmaya

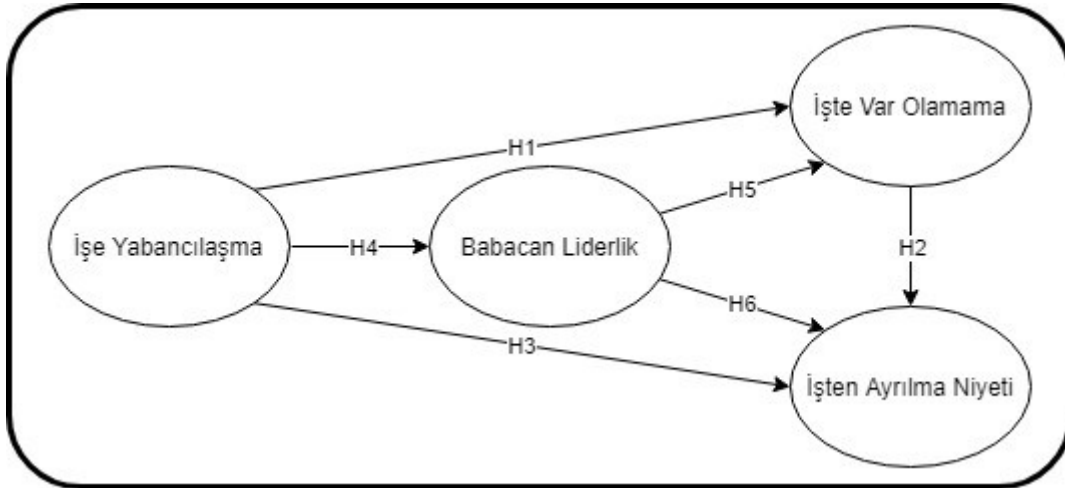
etkisi ve bu değişkenler arasındaki ilişkide babacan liderliğin rolünün araştırılması amaçlanmıştır. Bu çoklu nedensel desendeki ilişkiyi incelemek için nicel araştırma yöntemi benimsenmiştir. Kolayda örneklem metodunun tercih edildiği araştırmanın örneklemi, Muş merkezde faaliyet gösteren ve 749 çalışanı bulunan bir tekstil firması oluşturmaktadır. Çalışanlarla yapılan yüz yüze görüşmeler neticesinde 368 kişilik katılım sağlanmıştır. Katılımcıların 19'unun anketin tüm soruları cevaplamadığı gözlemlendiğinden bu anketler analiz dışında bırakılmıştır. Katılımcıların demografik verileri Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1.** Demografik Veriler

		F	%
Cinsiyet	Erkek	133	38,1
	Kadın	216	61,9
Yaş	18-25	184	52,7
	26-35	131	37,5
	36-45	31	8,9
	46-55	3	,9
Eğitim	İlköğretim	129	37,0
	Lise	174	49,9
	Ön Lisans	27	7,7
	Lisans	19	5,4
Mevcut İşteki Çalışma Süresi	1 Yıldan Az	97	27,8
	1-5 Yıl	193	55,3
	6-10 Yıl	53	15,2
	11-15 Yıl	6	1,7
Toplam Çalışma Süresi	1 Yıldan Az	76	21,8
	1-5 Yıl	200	57,3
	6-10 Yıl	62	17,8
	11-15 Yıl	8	2,3
	16 +	3	,9
	Toplam	349	100,0

Tablo 1'den de anlaşılacağı üzere katılımcıların çoğunu kadınlar (% 61.9) oluşturmaktadır. En yüksek yaş aralığı ise % 52.7 ile 18-25 yaş aralığındadır. Katılımcılar büyük oranda (% 49.9) lise mezunudur. Katılımcıların yarısından fazlası (% 55.3) 1 ila 5 yıl aralığında mevcut işletmede çalıştıklarını, toplam çalışma sürelerinin de büyük oranda (% 57.3) 1 ila 5 yıl olduğunu belirtmişlerdir. Araştırmada test edilmek üzere oluşturulan bağımlı, bağımsız ve aracı değişkenlerle ilgili model Şekil 1'deki gibidir.

Şekil 1. Araştırma Modeli



### 3.1. Ölçüm Araçları

**Yabancılaşma Ölçeği:** İşe yabancılaşmayı ölçmek için Kurtulmuş ve Yiğit (2016) tarafından geliştirilen tek boyut ve 14 maddeden oluşan yabancılaşma ölçeğinden yararlanılmıştır. Ölçek 5’li likert tipinde, 1= Kesinlikle katılmıyorum ve 5=Tamamen katılıyorum şeklinde hazırlanmıştır. Ölçekteki örnek maddeler; “İşimi sadece gelir getiren bir kaynak olarak görüyorum”, “İşimi değiştirmeyi düşünüyorum” ve “Hayatımın sıradanlaştığını hissediyorum” şeklindedir. Ölçeğe ilişkin Cronbach Alfa değeri .94 olarak bulunmuştur.

**İşte Var Olamama (Presenteizm) Ölçeği:** İşte var olamamayı ölçmek için Koopman vd. (2002)’nin geliştirdiği ve Özmen (2011)’in Türkçeye uyarladığı tek boyut ve altı ifadeden oluşan Standford Presenteizm Ölçeğinden yararlanılmıştır. Ölçek 5’li likert tipinde, 1= Kesinlikle katılmıyorum ve 5=Tamamen katılıyorum şeklinde hazırlanmıştır. Ölçekteki örnek maddeler; “Eğer hastalanırsam, zor durumda olmama rağmen işimdeki zor görevleri tamamlayabilirim”, “Eğer hastalanırsam, iş stresiyle başa çıkmakta zorlanırım” ve “Eğer hastalanırsam, işimi yapmaktan zevk almam” şeklindedir. Ölçeğe ilişkin Cronbach Alfa değeri .78 olarak bulunmuştur.

**İşten Ayrılma Ölçeği:** İşten ayrılmayı ölçmek için Camman vd. (1979) 'nin geliştirilen işten ayrılma ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe maddeleri için Usta ve Bayraktar (2017) 'in çalışmalarından istifade edilmiştir. Ölçek tek boyut ve üç ifadeden oluşmaktadır. Ölçek 5’li likert tipinde, 1= Kesinlikle katılmıyorum ve 5=Tamamen katılıyorum şeklinde hazırlanmıştır. Ölçekteki maddeler; “Sık sık işten ayrılmayı düşünürüm”, “Gelecek yıl bu işi bırakacağım” ve “Gelecek yıl yeni iş aramayı düşünüyorum” şeklindedir. Ölçeğe ilişkin Cronbach Alfa değeri .90 olarak bulunmuştur.

**Babacan Liderlik Ölçeği:** Babacan liderliği ölçmek için Aycan vd.'nin (2000) geliştirdiği tek boyut ve beş maddeden oluşan “Babacan Liderlik Ölçeği” kullanılmıştır. Ölçek 6’lı likert tipinde, 1= Kesinlikle katılmıyorum ve 6=Tamamen katılıyorum şeklinde hazırlanmıştır. Ölçekteki maddeler ; “İdeal patron anne baba gibidir”, “Yöneticiler, astları için neyin en iyi olduğunu bilir”, “Yöneticiler, astlarına babacan tavsiye ve talimat vermelidir”, “Yetkili kişiler, çocuklarına bakar gibi çalışanlara bakmalıdır” ve Yöneticiler, deneyimi ve bilgeliği, çalışanlar için en iyi kılavuzdur” şeklindedir. Brislin'in (1980) önerdiği “*back-translation*” yöntemiyle Türkçeye çevrilen ölçeğin tümü 6’lı Likert tipindedir. Ölçek aralıkları “1 = Hiç katılmıyorum” ve “5 = Tamamen katılıyorum” şeklindedir. Ayrıca, ölçeklere ilişkin ortak yöntem varyansı hatasının var olup olmadığı test edilmiştir. Bu noktada Kock, (2015) tarafından tavsiye edilen tam doğrudanlık yöntemi izlenmiştir. Bu yöntem, ölçek maddelerinin VIF değerlerinin 3,3’ün altında olması gerektiğini savunmaktadır. Çalışmada elde edilen değerler 3,3’ün altında olduğundan, araştırma için ortak yöntem varyans hatası olmadığı söylenebilir.

### 3.2. Ölçüm Modeli

Verileri test etmek için Anderson ve Gerbing (1988) tarafından tavsiye edilen çift basamaklı yaklaşım benimsenmiştir. Buna göre hipotezleri test etmeden önce ölçüm modeli kurularak verilerin yapı geçerliliğini sağlayıp sağlamadığına, ayrıca güvenilirlik kriterlerini karşılayıp karşılamadıklarına bakılmıştır. SmartPLS v3.3.3 programı ile kurulan ölçüm modeli neticesinde elde edilen güvenilirlik ve uyuşum geçerliliği sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2.** Güvenirlik ve Uyuşum Geçerliliği

Değişkenler	Maddeler	Faktör Dış Yükleme	Alpha	Rho_A	CR	AVE
İşe Yabancılaşma	İY1	0,884	0,928	0,951	0,951	0,602
	İY2	0,858				
	İY4	0,942				
	İY5	0,844				
	İY6	0,897				
	İY8	0,954				
	İY9	0,941				
	İY10	0,902				
	İY11	0,856				
	İY14	0,919				
Babacan Liderlik	BL1	0,888	0,864	0,891	0,893	0,629
	BL2	0,801				
	BL3	0,896				
	BL4	0,888				
	BL5	0,960				
İşte Var Olamama	İV1	0,901	0,781	0,815	0,816	0,599
	İV2	0,809				

	İV3	0,918				
İşten Ayrılma Niyeti	İAN1	0,862	0,712	0,754	0,754	0,506
	İAN2	0,837				
	İAN3	0,829				

Kurulan ölçüm modelinde öncelikle faktör dış yükleme değerleri kontrol edilmiştir. Literatürde kabul edilen 0,708 değerinin oldukça altında faktör dış yükleme değerlerine sahip olan işe yabancılaşma ölçeğinin 3., 7., 12. ve 13. maddeleri ve işte var olamama ölçeğinin 4., 5. ve 6. maddeleri modelden çıkarılmıştır. Kalan maddelerle elde edilen sonuçlara göre tüm ölçeklere ait Cronbach  $\alpha$ , CR ve rho<sub>a</sub> ( $\rho_A$ ) değerleri 0,700 eşliğinin üzerindedir. Bu sonuçlara göre ölçekler güvenilirlik açısından sorun teşkil etmediği görülmüştür (Hair vd., 2017). Uyuşum geçerliliği için AVE değerleri incelenmiştir. Ölçeklerin AVE değerleri de literatürde kabul gören 0,500 değerinden yüksektir (Fornell ve Larcker, 1981). Bu sonuçlara göre ölçeklerin uyum geçerliliği kriterlerini sağladığı tespit edilmiştir. Ölçeklerin ayrışım geçerliliği için Fornell ve Larcker (1981) kriterleri izlenmiştir. Ayrıca Henseler vd. (2015) tarafından önerilen Heterotrait-Monotrait (HTMT) değerleri kontrol edilmiştir. Sonuçlar Tablo 3’de verilmiştir.

**Tablo 3.** Ayrışım Geçerliliği

Değişkenler	1	2	3	4
<i>Fornell ve Larcker Kriteri</i>				
1. İşe Yabancılaşma	0,776 <sup>a</sup>			
2. Babacan Liderlik	-0,381**	0,793 <sup>a</sup>		
3. İşte Var Olamama	0,485***	-0,171*	0,774 <sup>a</sup>	
4. İşten Ayrılma Niyeti	0,621***	-0,448***	0,711***	0,711 <sup>a</sup>
<i>Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)</i>				
1. İşe Yabancılaşma	-			
2. Babacan Liderlik	0,141	-		
3. İşte Var Olamama	0,258	0,185	-	
4. İşten Ayrılma Niyeti	0,355	0,219	0,635	-

<sup>a</sup>√AVE; \*p<0,05; \*\*p<0,01; \*\*\*p<0,001

Ayrışım geçerliliği için Fornell ve Larcker (1981) kriterine göre değişkenler arasındaki korelasyon değerlerinin AVE değerinin karekökünden düşük olması gerekmektedir. Henseler vd. (2015) ise değişkenler arası HTMT değerinin 0,85’ten düşük olması gerektiğini savunmaktadır. Değişkenler arası ilişkiler incelendiğinde her iki kritere göre ayrışım geçerliliği açısından bir sorun olmadığı görülmektedir. Buna göre ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik kriterlerini sağladığı tespit edilmiştir.

### 3.3. Yapısal Model

Kurulan hipotezleri test etmek için bootstrapping yöntemi benimsenmiştir (Streukens ve Leroi-Werelds, 2016). 5000 bootstrap tekrarlı büyüklüğü ile test edilen modelin uyum değeri SRMR indeksi ile kontrol edilmiştir. Modelin SRMR değeri 0,048 olarak ölçülmüştür.

Ölçülen değer 0,08 eşiğinden düşük olduğundan modelin iyi uyum değerine sahip olduğu kabul edilmiştir (Henseler vd., 2016). Modelde doğrudanlık sorunu olup olmadığını test etmek için değişkenlerin VIF değerleri kontrol edilmiştir. Ölçümler sonucunda en yüksek VIF değerinin 2,386 olduğu görülmüştür. Bu değer 3,3 eşiğinden düşük olduğundan doğrudanlık problemi olmadığı belirlenmiştir. Hipotez testi sonuçları Tablo 4' teki gibidir.

**Tablo 4.** Doğrudan Etki Analizi

Yapı	Doğrudan Etki	t-Değeri	p Değeri	PCI	f <sup>2</sup>	Durum
H1: İY → İVO	0,341	3,158	0,000	[0,150; 0,499]	0,488	Kabul
H2: İVO → İAN	0,532	7,861	0,000	[0,228; 0,741]	0,661	Kabul
H3: İY → İAN	0,483	4,325	0,000	[0,141; 0,533]	0,585	Kabul
H4: İY → BL	-0,215	1,998	0,008	[-0,218; -0,041]	0,189	Kabul
H5: BL → İVO	-0,314	2,671	0,001	[-0,441; -0,164]	0,215	Kabul
H6: BL → İAN	-0,634	9,612	0,000	[0,588; -0,018]	0,711	Kabul

İY: İşe Yabancılaşma, İVO: İşte Var Olamama, İAN: İşten Ayrılma Niyeti, BL: Babacan Liderlik

Endojen yapıların ölçümü			
	R <sup>2</sup>	Düzenlenmiş R <sup>2</sup>	Q <sup>2</sup>
İşten Ayrılma Niyeti	0,385	0,380	0,288
İşte Var Olamama	0,211	0,208	0,185
Babacan Liderlik	0,045	0,046	0,081

Hipotezleri test etmek için kurulan modelin sonuçlarına göre, işe yabancılaşmanın işte var olamama ( $\beta=0,341$ ;  $p<0.001$ ) ve işten ayrılma niyeti ( $\beta=0,483$ ;  $p<0.001$ ) üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi, babacan liderlik ( $\beta=-0,215$ ;  $p<0.01$ ) üzerinde ise negatif ve anlamlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Analiz sonuçlarına göre işte var olamamanın işten ayrılma niyeti ( $\beta=0,532$ ;  $p<0.001$ ) üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır. Ayrıca babacan liderliğin işte var olamama ( $\beta=-0,314$ ;  $p<0.01$ ) ve işten ayrılma niyeti ( $\beta=-0,634$ ;  $p<0.001$ ) üzerinde negatif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bu sonuçlara göre H1, H2, H3, H4, H5 ve H6 hipotezleri kabul edilmiştir.

Araştırmada endojen değişkenlerin açıklanmasında determinasyon katsayısı ( $R^2$ ), çapraz doğrulanmış fazlalık için  $Q^2$  ve etki boyutu için  $f^2$  katsayıları kontrol edilmiştir. Düzenlenmiş  $R^2$  değerleri işten ayrılma değişkeni için 0,380 iken işte var olamama için 0,208 ve babacan liderlik için 0,046'dır. Ayrıca göz bağlama (blindfolding) prosedürü ile Stone-Geisser  $Q^2$  değerleri hesaplanmıştır. Bu değerler işten ayrılma niyeti için 0,288; işte var olamama için 0,185; babacan liderlik için ise 0,081 olarak ölçülmüştür. Aracı etki analizi sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

**Tablo 5.** Dolaylı Etki Analizi

Hipotez	Toplam Etki	$p$ Değeri	Doğrudan Etki	$p$ Değeri	Dolaylı Etki	$p$ Değeri	Aracılık Durumu
H7: İY → BL → İVO	0,685	0,000	0,341	0,000	0,121	0,003	Kısmi Aracı
H8: İY → BL → İAN	0,714	0,000	0,532	0,000	0,079	0,046	Kısmi Aracı

İY: İşe Yabancılaşma, İVO: İşte Var Olamama, İAN: İşten Ayrılma Niyeti, BL: Babacan Liderlik

Bootstrapping yöntemiyle elde edilen aracı etki analizi sonuçlarına göre aracı değişken modelde değilken işe yabancılaşmanın işte var olamama ( $\beta=0,685$ ;  $p<0.001$ ) ve işten ayrılma niyeti ( $\beta=0,714$ ;  $p<0.001$ ) üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Babacan liderlik modele dahil edildiğinde ise işe yabancılaşmanın bağımlı değişkenler üzerindeki etkisinin azaldığı görülmüştür. Ayrıca dolaylı etki sonuçları da anlamlıdır. Bu sonuçlara göre H7 ve H8 hipotezleri desteklenmiştir.

#### 4. SONUÇ VE ÖNERİLER

İş görenler açısından işe yabancılaşma (Vassie ve Lucas, 2001), işte var olamama (Bayram, 2019) ve işten ayrılma olumsuz durumlar olarak ifade edilmekte (Yılmaz, 2019), liderlik davranışlarının ise çalışanları üzerinde önemli etkilere sahip olduğu da bilinmektedir (Baltacı vd., 2014). Bu çalışma ile işe yabancılaşmanın işte var olamama ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi araştırılmış ve bu modelde babacan liderlik davranışının aracılık rolü incelenmiştir. Yapılan analizler neticesinde işe yabancılaşmanın işte var olamama üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu anlaşılmıştır. Yani işine yabancılaşan bir iş görenin işte etkinlik gösteremediği veya diğer bir ifadeyle işinde var olamadığı sonucuna varılabilir. Elde edilen bu sonuç Özer ve Atay (2021) 'ın örgütsel yabancılaşma ve presentizm kavramlarının ele aldığı çalışmasıyla uyumludur. İşe yabancılaşmanın işten ayrılma niyeti üzerine olan etkisi ile ilgili analiz sonucunda da işe yabancılaşma ve işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuç, işine yabancılaşan iş görenlerin mevcut işlerinden memnuniyetsizlik duyarak işten ayrılmaya karar verebileceği anlamına gelmektedir. Elde edilen bu netice, literatürde bu değişkenleri ele alan Tokmak (2019), Tuna ve Yeşiltaş (2014), Kurtulmuş ve Yiğit (2016), Erdirençelebi ve Ertürk (2018) 'ün çalışmalarıyla paralellik arz etmektedir. İşte var olamama ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiye dönük analiz sonucunda da işte var olamamanın işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Yani işte var olamayan iş görenler mevcuttaki örgütlerinden başkalarını tercih ederek işlerinden ayrılmayı düşünebilmektedirler. Bu sonuç Atilla vd. (2020)'nin ulaştıkları sonuçla paralellik arz etmektedir. İşe yabancılaşma ile babacan liderlik arasındaki etkileşimi



ölçmeye dönük analiz sonucunda bu iki değişken arasında negatif bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Yani işe yabancılaşan iş görenlerin örgütlerde babacan liderlik davranışını azaltıcı bir etkiye sahip olduğu söylenebilir. Çiçek ve Türkmenoğlu (2020) liderlik davranışlarıyla ilgili yaptıkları çalışmalarında, otantik liderliğin yabancılaşma davranışını azaltıcı etkiye sahip olduğu sonucuna varmışlardır. Liderlik davranışının yabancılaşmayı azaltan etkisinin tespit edildiği bu çalışmanın aksine, yabancılaşmanın babacan liderlik davranışını azaltıcı yönünün tespit edilmiş olması alan yazınına katkı açısından önemli görülmektedir. Ayrıca çalışma ile babacan liderliğin işte var olamama ve işten ayrılma niyetini negatif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Yani babacan liderlik davranışı, iş görenlerde olması arzu edilmeyen işte var olamama davranışını azaltırken, iş görenlerin mevcut örgütlerinden ayrılmasının da önüne geçebilmektedir. Ulaşılan bu netice, Özer ve Yurdun (2012) 'un babacan liderliğin işten ayrılma niyetini azalttığını tespit ettiği çalışmanın sonuçlarıyla uyumludur. Son olarak babacan liderliğin aracılık etkisine dönük analiz yapılmış ve analiz sonucunda, babacan liderliğin işte var olamama ve işten ayrılma niyeti üzerinde kısmı aracılık etkisi bulunmuştur. Yani babacan liderlik, işe yabancılaşmanın etkisini azaltarak iş görenlerin işte var olamamasının ve işten ayrılma niyetinin oluşmasının nispeten önüne geçmiştir. Tüm bu sonuçtan hareketle bazı öneriler sunulmuştur.

- Yabancılaşma, iş görenin arzu etmediği bir sonuç olmakla birlikte, örgütlerinde istemediği bir davranıştır. Bu sebeple örgütler çalışanlarının işleri işe ilgili yabancılaşma düzeylerini tespitte dönük belli aralıklarla ölçümler yaparak bu davranışı sergileyenleri tespit etmelidir. İşe yabancılaşan iş görenleri, örgütsel adalet duygusunun zedelenmesine sebep olmadan, psikolojik ve yapısal olarak güçlendirmeye tabi tutmalı bu sayede çalışanların yabancılaşma davranışından uzaklaşmasını temin etmelidir.
- Genellikle iş görenin fiziki olarak hastayken işte var olamadığı kabul edilse de bazı psikolojik durumlarda da varlık gösteremediği bilinmektedir. Bu sebeple iş görenlerin iş başında gözlemlenmesi hayati öneme sahiptir. Psikolojik sıkıntılardan dolayı var olamayan bireylerin gerekli tedavi veya terapileri almaları yönetimce sağlanmalıdır. Hastalık benzeri sebeplerle, iş görenlerin ücretli izinleri kanunla güvence altına alınmış olsa da bu durumda olanlara psikolojik baskı uygulanmamalıdır. Bilakis izin işlemlerinde yapıcı davranışlar sergilenecek kendilerine değer verildiği hissettirilmelidir.
- İşten ayrılma hem çalışan hem de örgüte maliyet yükleyen bir durumdur. Bu sebeple, çalışanların işten ayrılma niyetlerini örgüt içi formal veya informal kanallar vasıtasıyla öğrenmeye çalışılmalıdır. Bu sayede iş görenlerin resmi ayrılma süreçlerini

başlatmalarından evvel ikna edici toplantılar yapılmalı, ayrılmanın iş görene yükleyeceği maliyetler anlatılmalı, maaş artışı ve prim gibi bazı ek ödemelerle örgütte tutmaya çalışılmalıdır.

- Babacan liderlik davranışı kültürümüzde etkili sonuçlar veren bir liderlik davranışıdır (Çiçek, 2021). Günümüzdeki örgütler ise hemen her toplumdaki insanların çalıştığı ortamlardır. Babacan liderlik davranışının hoş karşılanmadığı Avrupa ve Amerika kültüründen çalışanlara yaklaşımda daha hassas davranılmalı bu sayede çalışmada oluşması muhtemel tepkinin önüne geçilmelidir.

Birçok çalışma bazı kısıtlar içerdiği gibi bu çalışmanın da bazı kısıtları bulunmaktadır. Öncelikle çalışmaya katılan kişilerin duygu ve düşüncelerini tam olarak yansıtmamış olma ihtimalleri göz ardı edilmemelidir. Ayrıca çalışanların genelinin belli bir eğitim seviyesinin altında oluşu muhakeme ve mukayesede yeterli olmalarının önüne geçmiş olabilir. Çalışma sadece bir ilde ve bir işletmede ve belirli bir sürede yapıldığından, sonuçları genellemekte uygun olmayacaktır. Benzeri çalışmaların daha geniş bir örnekleme, diğer illerde hatta ülkelerde farklı sektör ve farklı çalışan profillerinin olduğu örgütlerde yapılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

#### KAYNAKÇA

- Abasilim, U. D., Salau, O. P., & Faiola, H. (2015). Toward an understanding of presenteeism and its effects in the workplace. *Lasu Journal of Public Administration & Management*, 1(1), 74-85.
- Addae, H. M., Praveen Parboteeah, K., & Davis, E. E. (2006). Organizational commitment and intentions to quit: An examination of the moderating effects of psychological contract breach in trinidad and tobago. *International Journal of Organizational Analysis*, 14(3), 225-238. <https://doi.org/10.1108/19348830610823419>
- Affinnih, Y. H. (1997). A critical reexamination of alienation. *The Social Science Journal*, 34(3), 383-387. [https://doi.org/10.1016/S0362-3319\(97\)90036-7](https://doi.org/10.1016/S0362-3319(97)90036-7)
- Akşit Aşık, N. (2018). İşe yabancılaşma boyutlarının demografik değişkenler açısından incelenmesi. *İşletme Bilimi Dergisi*, 6(3), 175-197. <https://doi.org/10.22139/Jobs.425050>
- Akyüz, M., & Yılmaz, F. D. (2015). Konaklama işletmelerinde örgütsel özdeşleşme ve örgütsel iletişimin işgörenlerin işten ayrılma niyetine etkisi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 138-143.
- Anderson, J. C., Ve Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A Review and Recommended Two-Step Approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411.

- Atay, S. E., & Gerçek, M. (2017). Algılanan rol belirsizliğinin işe yabancılaşma üzerindeki etkisinin ve demografik değişkenlere göre farklılıklarının incelenmesi. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 321-332.
- Atilla, G., Yıldırım, G., & Baysal, H. (2020). İşte var olamama, iş tatminsizliği ve iş yükünün işten ayrılma niyetine etkisi: Isparta ili çağrı merkezi çalışanları örneği. *International Review of Economics and Management*, 7(2), 33-58. <https://doi.org/10.18825/iremjournal.539187>
- Ayalew, F., Kols, A., Kim, Y.-M., Schuster, A., Emerson, M., Van Roosmalen, J., Stekelenburg, J., Woldemariam, D., & Gibson, H. (2015). Factors affecting turnover intention among nurses in ethiopia. *World Health & Population*, 16(2), 62-74. <https://doi.org/10.12927/Whp.2016.24491>
- Aycan, Z. (2006). Paternalism. U. Kim, K.-S. Yang, & K.-K. Hwang (Ed.), *Indigenous and Cultural Psychology* (Ss. 445-466). Springer Us. [https://doi.org/10.1007/0-387-28662-4\\_20](https://doi.org/10.1007/0-387-28662-4_20)
- Aycan, Z., Kanungo, R., Mendonca, M., Yu, K., Deller, J., Stahl, G., & Kurshid, A. (2000). Impact of culture on human resource management practices: A 10-country comparison. *Applied Psychology*, 49(1), 192-221. <https://doi.org/10.1111/1464-0597.00010>
- Aydemir, C., & Akdoğan, A. A. (2018). İş-aile çatışmasının psikolojik performans üzerindeki etkisi: İşe yabancılaşma ve pozitif psikolojik sermayenin aracı rolü. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(Özel Sayı 2), 1993-2012.
- Aydın, E., & Özeren, E. (2019). Akademide işe yabancılaşma olgusu: Araştırma görevlileri üzerine nitel bir alan çalışması. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 159-178. <https://doi.org/10.18092/Ulikidince.518296>
- Babadağ, M. (2018). İşe yabancılaşmanın sanal kaytarma üzerindeki etkisi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(39), 207-239. <https://doi.org/10.31795/Baunsobed.437734>
- Babadağ, M., & İşcan, Ö. F. (2017). Dönüştürücü liderlik ile işe yabancılaşma arasındaki ilişkide algılanan etik iklimin aracı rolü. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(4), 399-428.
- Bağdoğan, S. Y., & Gürer, A. C. (2019). Yerel yönetimde örgütsel bağlılığın örgütsel vatandaşlık davranışı ve işten ayrılma niyetiyle ilişkilendirilmesi. *Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(1), 44-59.
- Baltacı, A. G. F., Güçlü, A. G. C., & Çeliker, A. G. N. (2014). Liderlik davranışının örgütsel adalet algısı ve işten ayrılma niyeti üzerine etkileri: Konaklama işletmelerinde bir uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(3), 353-370.

- Bayram, M. (2019). Devamsızlık ve işte var olamamayı etkileyen faktörlerin belirlenmesine yönelik bir kavramsal model önerisi. *Sgd-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 9(2), 299-318. <https://doi.org/10.32331/Sgd.658671>
- Baysal, İ. A., Baysal, G., Aksu, G., & Aksu, N. (2014). Presenteeism (işte varolmama sorunu) ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişki: Adnan menderes üniversitesi akademik personeli üzerinde bir uygulama. *Ejovoc (Electronic Journal of Vocational Colleges)*, 4(3), 134-152.
- Bektaş, M., & Karagöz, Ş. (2020). Presenteeism'in tükenmişliğe etkisi: Bir alan araştırması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(4), 385-401.
- Blauner, R. (1965). Alienation and freedom: The factory worker and his industry. *Southern Economic Journal*, 31(3), 263. <https://doi.org/10.2307/1055564>
- Camman, C., Fichman, M., Jenkins, D., & Klesh, J. (1979). *The organizational assessment questionnaire*. University of michigan.
- Cancelliere, C., Cassidy, J. D., Ammendolia, C., & Côté, P. (2011). Are workplace health promotion programs effective at improving presenteeism in workers? A systematic review and best evidence synthesis of the literature. *Bmc Public Health*, 11(1), 395. <https://doi.org/10.1186/1471-2458-11-395>
- Canfield, G. W., & Soash, D. G. (1955). Presenteeism—a constructive view. *Personnel Journal*, 34, 94-97.
- Cerit, Y. (2012). Paternalistik liderlik ile yöneticiden ve işin doğasından doyum arasındaki ilişki. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 31(2). <https://doi.org/10.7822/Egt11>
- Cesur, D. K., Erkilet, A., & Taylan, H. H. (2019). Paternalist liderlik ve örgüt kültürü ilişkisi: Sakarya üniversitesi örneği. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 14(1), 87-116. <https://doi.org/10.17550/Akademikincelemeler.432800>
- Cheng, B.-S., Chou, L.-F., Wu, T.-Y., Huang, M.-P., & Farh, J.-L. (2004). Paternalistic leadership and subordinate responses: Establishing a leadership model in chinese organizations: Paternalistic leadership. *Asian Journal Of Social Psychology*, 7(1), 89-117. <https://doi.org/10.1111/J.1467-839x.2004.00137.X>
- Chiaburu, D. S., Peng, A. C., Oh, I.-S., Banks, G. C., & Lomeli, L. C. (2013). Antecedents and consequences of employee organizational cynicism: A meta-analysis. *Journal of Vocational Behavior*, 83(2), 181-197. <https://doi.org/10.1016/J.Jvb.2013.03.007>
- Cicek, B., Turkmenoglu, M. A., & Ozbilgin, M. (2021). Examining the mediating role of organisational support on the relationship between organisational cynicism and turnover intention in technology firms in Istanbul. *Frontiers in Psychology*, 12, 1621
- Cinnioglu, H., & Salha, H. (2017). İşgörenlerin paternalist liderlik algılarının duygusal emek düzeyleri üzerine etkisi: İstanbul'daki yiyecek içecek işletmeleri üzerine bir araştırma. *Sosyal Bilimler Metinleri*, 2017(2), 68-77.

- Cotton, J. L., & Tuttle, J. M. (1986). Employee turnover: A meta-analysis and review with implications for research. *Academy of Management Review*, 11(1), 55-70. <https://doi.org/10.5465/Amr.1986.4282625>
- Çalışkan, A., & Pekkan, N. Ü. (2017). Psikolojik sermayenin işe yabancılaşmaya etkisinde örgütsel desteğin aracılık rolü. *İş ve İnsan Dergisi*, 4(1), 17-33. <https://doi.org/10.18394/İid.303183>
- Çalışkan, N., & Özkoç, A. G. (2016). Örgütlerde paternalist liderlik algısına etki eden ulusal kültür tiplerinin belirlenmesi. *Yaşar Üniversitesi e-Dergisi*, 11(44), 240-250.
- Çiçek, B. (2021). Agresif mizahın intikam niyetine etkisinde babacan liderliğin rolü. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 12(30), 365-380. <https://doi.org/10.21076/Vizyoner.756623>
- Çiçek, B., & Türkmenoğlu, M. A. (2020). Otantik liderliğin işe yabancılaşmaya etkisi ve lider-üye etkileşiminin bu ilişkideki düzenleyici rolü. *Beykoz Akademi Dergisi*, 8(2), 41-59. <https://doi.org/10.14514/Byk.M.26515393.2020.8/2.41-59>
- Çiçeklioğlu, H., & Taşlıyan, M. (2019). Eğitim kurumu çalışanlarının presenteeism (işte var olamama) algılarının performanslarına olan etkisi ve sosyo-demografik özellikler açısından incelenmesi. *Opus Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 14(20), 22-53. <https://doi.org/10.26466/Opus.595134>
- Çiftçi, B. (2010). İşte var ol(ama)ma sorunu ve çözüm önerileri. *Çalışma ve Toplum*, 10, 153-174.
- Dean, D. G. (1961). Alienation: Its meaning and measurement. *American Sociological Review*, 26(5), 753. <https://doi.org/10.2307/2090204>
- Demirgil, Z., & Mücevher, M. H. (2017). Meslek yükseköğretim kurumlarında presenteeism: İdari ve akademik personel üzerine karşılaştırmalı bir analiz. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(21), 237-253. <https://doi.org/10.20875/Makusobed.307519>
- Demirgül, Y. (2020). Örgütsel çatışma ile yabancılaşma arasındaki ilişki üzerine bir araştırma. *Necmettin Erbakan Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 114-128.
- Doğan, S., & Oğuzhan, Y. S. (2015). Çalışanların duygusal zekâ düzeylerinin işten ayrılma niyetlerine etkisi üzerine bir çalışma. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 1-12.
- Durmaz, İ. B. V. (2019). Havayolu yolcu taşımacılığı sektöründe algılanan stres ve işle bütünleşme arasındaki ilişkinin işten ayrılma kararına etkisi. *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 59-69.
- Erdirençelebi, M., & Ertürk, E. (2018). Çalışanların örgütsel yalnızlık algısının iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerine etkileri. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17(2), 603-617. <https://doi.org/10.21547/Jss.346976>
- Eryılmaz, A., & Burgaz, B. (2011). Özel ve resmi lise öğretmenlerinin örgütsel yabancılaşma düzeyleri. *Eğitim ve Bilim*, 36(161), 271-286.

- Faiz, E. (2019). Aşırı iş yükü ve tükenmişlik sendromunun işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi: Satış personelleri üzerinde bir araştırma. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 10(1), 26-38.
- Farh, J.-L., & Cheng, B.-S. (2000). A cultural analysis of paternalistic leadership in chinese organizations. İçinde J. T. Li, A. S. Tsui, & E. Weldon (Ed.), *Management and Organizations in the Chinese Context* (Ss. 84-127). Palgrave macmillan uk. [https://doi.org/10.1057/9780230511590\\_5](https://doi.org/10.1057/9780230511590_5)
- Fındıklı, M. A. (2015). Algılanan lider desteği ve algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde örgütsel özdeşlemenin aracılık rolü: İstanbul'da kamu çalışanları üzerine bir araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 25(77), 136-157.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39. <https://doi.org/10.2307/3151312>
- Gerçek, M. (2018). Yöneticilerin babacan (paternalist) liderlik davranışlarının psikolojik sözleşme bağlamındaki beklentileri üzerindeki etkilerine yönelik bir çalışma. *Eskişehir osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 13(2), 101-118. <https://doi.org/10.17153/Oguiibf.390533>
- Gosselin, E., Lemyre, L., & Corneil, W. (2013). Presenteeism and absenteeism: Differentiated understanding of related phenomena. *Journal of Occupational Health Psychology*, 18(1), 75-86. <https://doi.org/10.1037/A0030932>
- Hair, J., J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (pls-sem)*. Sage Publications.
- Hajda, J. (1961). Alienation and integration of student intellectuals. *American Sociological Review*, 26(5), 758. <https://doi.org/10.2307/2090205>
- Halbesleben, J. R. B., Whitman, M. V., & Crawford, W. S. (2014). A dialectical theory of the decision to go to work: Bringing together absenteeism and presenteeism. *Human Resource Management Review*, 24(2), 177-192.
- Hayek, M., Novicevic, M. M., Humphreys, J. H., & Jones, N. (2010). Ending the denial of slavery in management history: Paternalistic leadership of joseph emory davis. *Journal of Management History*, 16(3), 367-379.
- Hemp, P. (2004). Presenteeism: At work-but out of it. *Harvard Business Review*, 82(10), 49-58.
- Henseler, J., Hubona, G. Ve Ray, P. A. (2016). Using pls path modeling in new technology research: Updated guidelines. *Industrial Management & Data Systems*, 116(1), 2-20.
- Henseler, J., Ringle, C. M. Ve Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135.
- Hodson, R., & Sullivan, T. A. (2012). *The social organization of work* (5th Ed). Wadsworth.

- Hsu, C. F. (2007). The discussion of coach leadership from the viewpoint of paternalistic leadership. *Zhong Hua Ti Yu*, 21(1), 51-58.
- İnce Ayaydın, Ç. (2021). İşyerinde psikolojik şiddetin iş tatmini, işe yabancılaşma ve işten ayrılma niyeti ile ilişkisi. *Ibad Sosyal Bilimler Dergisi*, 9, 143-176. <https://doi.org/10.21733/İbad.838940>
- İnce Ayaydın, Ç. (2021). İşyerinde psikolojik şiddetin iş tatmini, işe yabancılaşma ve işten ayrılma niyeti ile ilişkisi. *Ibad Sosyal Bilimler Dergisi*, 9, 143-176. <https://doi.org/10.21733/İbad.838940>
- Jafarova, F., & Sağlam, N. (2018). Çalışanların iş tatmini, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyetlerinin karşılaştırmalı analizi. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi*, 10(3), 57-82.
- Jesús Suárez-Mendoza, M., & Zoghbi-Manrique-De-Lara, P. (2008). The impact of work alienation on organizational citizenship behavior in the canary islands. *International Journal of Organizational Analysis*, 15(1), 56-76. <https://doi.org/10.1108/19348830710860156>
- Johansson, G., & Lundberg, I. (2004). Adjustment latitude and attendance requirements as determinants of sickness absence or attendance. empirical tests of the illness flexibility model. *Social Science & Medicine*, 58(10), 1857-1868.
- Kanungo, R. N. (1992). Alienation and empowerment: Some ethical imperatives in business. *Journal of Business Ethics*, 11(5-6), 413-422. <https://doi.org/10.1007/Bf00870553>
- Karabal, C., Sağbaş, M., & Kaygın, E. (2016). Mobbing ile örgütsel yabancılaşma arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1, 140-162.
- Karabulut, A., & Seymen, O. (2020). Paternalist liderlik tarzı ve örgütsel özdeşleşme ilişkisinde algılanan yönetici desteğinin aracılık etkisi. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 59-82. <https://doi.org/10.31454/Usb.776397>
- Kasap, M. (2020). Örgütsel desteğin işte var olamama (presenteeism) üzerindeki etkileri: Bursa örneğinde bir araştırma. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(4), 223-232. <https://doi.org/10.18026/Cbayarsos.798441>
- Kaygın, E., Güllüce, A., Zengin, Y., & Bağcıoğlu, D. (2018). Otantik liderlik davranışının duygusal emek ve işten ayrılma niyeti ile ilişkisi: Enerji sektörü örneği. *Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(7), 197-224.
- Khanin, D. (2013). How to reduce turnover intentions in the family business: Managing centripetal and centrifugal forces. *Business Horizons*, 56(1), 63-73. <https://doi.org/10.1016/J.Bushor.2012.09.005>
- Kılınç, E. (2018). Sağlık kurumlarında paternalist liderlik modelinin incelenmesi. *Journal of Healthcare Management and Leadership*, 1, 1-12.
- Kocadaş, K. A. (2020). Teknolojik yeniliklerin işe yabancılaşma üzerine etkileri. *Sosyolojik Düşün*, 5(2), 80-92. <https://doi.org/10.37991/Sosdus.826584>

- Koçak, D., & Yücel, İ. (2018). Algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide duygusal bağlılığın aracı etkisinin incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(3), 683-704.
- Koopman, C., Pelletier, K. R., Murray, J. F., Sharda, C. E., Berger, M. L., Turpin, R. S., Hackleman, P., Gibson, P., Holmes, D. M., & Bendel, T. (2002). Stanford presenteeism scale: Health status and employee productivity. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 44(1), 14-20. <https://doi.org/10.1097/00043764-200201000-00004>
- Kurtulmuş, M., & Karabıyık, H. (2016). Algılanan örgütsel adaletin öğretmenlerin işe yabancılaşma düzeylerine etkisi. *Bartın University Journal of Faculty of Education*, 5(2), 459-477. <https://doi.org/10.14686/Buefad.V5i2.5000175962>
- Kurtulmuş, M., & Yiğit, B. (2016). İşe yabancılaşmanın öğretmenlerin işten ayrılma niyetine etkisi. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12(3), 860-871. <https://doi.org/10.17860/Mersinefd.282385>
- Kurtulmuş, M., & Yiğit, B. (2016). İşe yabancılaşmanın öğretmenlerin işten ayrılma niyetine etkisi. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12(3), 860-871. <https://doi.org/10.17860/Mersinefd.282385>
- Lambert, E. G., Lynne Hogan, N., & Barton, S. M. (2001). The impact of job satisfaction on turnover intent: A test of a structural measurement model using a national sample of workers. *The Social Science Journal*, 38(2), 233-250. [https://doi.org/10.1016/S0362-3319\(01\)00110-0](https://doi.org/10.1016/S0362-3319(01)00110-0)
- Mete, Y., & Serin, H. (2015). Okul yöneticilerinin babacan liderlik davranışı ile öğretmenlerin örgütsel vatandaşlık ve örgütsel sinizm davranışları arasındaki ilişki. *Hayef Journal of Education*, 12(2), 147-159.
- Mottaz, C. J. (1981). Some determinants of work alienation. *The Sociological Quarterly*, 22(4), 515-529. <https://doi.org/10.1111/J.1533-8525.1981.Tb00678.X>
- Mühürçüoğlu, E. (2018). İstifa eden jandarma subaylarında işe yabancılaşma. *Sosyoloji Notları*, 2(1), 63-99.
- Nair, N., & Vohra, N. (2009). Developing a new measure of work alienation. *Journal of Workplace Rights*, 14(3), 293-309. <https://doi.org/10.2190/Wr.14.3.C>
- Nal, M., & Tarım, M. (2017). Sağlık yöneticilerinin paternalist liderlik davranışlarının çalışanların iş doyumuna üzerine etkisi. *Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 117-141. <https://doi.org/10.22466/Acusbd.341461>
- Nicol, A. A. M., Rounding, K., & Macintyre, A. (2011). The impact of social dominance orientation and right-wing authoritarianism on the relation between person-organization fit with commitment, satisfaction, and turnover intentions. *Personality and Individual Differences*, 51(8), 893-898.



- Özer, F., & Yurdun, A. (2012). Birleşme/devir alma süreci yaşayan örgütlerde paternalist liderlik tipinin işten ayrılma niyeti üzerine etkileri. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(2), 71-80.
- Özer, S., & Atay, V. (2021). Presenteizm ile örgütsel yabancılaşma ilişkisi: Van ili otel işletmeleri örneği. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 51, 307-324.
- Özmen, A. (2019). Paternalist liderlik ile mobbing ilişkisi: Kamu kurumunda bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(2), 253-262.
- Özmen, G. (2011). *Presenteizm ile örgütsel bağlılık ilişkisi: Tekstil çalışanları üzerinde bir araştırma*. T.C. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)
- Pasa, S. F., Kabasakal, H., & Bodur, M. (2001). Society, organisations, and leadership in Turkey. *Applied Psychology*, 50(4), 559-589. <https://doi.org/10.1111/1464-0597.00073>
- Pellegrini, E. K., & Scandura, T. A. (2008). Paternalistic leadership: A review and agenda for future research: Erratum. *Journal of Management*, 34(4), 844-844. <https://doi.org/10.1177/0149206308321542>
- Pellegrini, E. K., Scandura, T. A., & Jayaraman, V. (2010). Cross-cultural generalizability of paternalistic leadership: An expansion of leader-member exchange theory. *Group & Organization Management*, 35(4), 391-420.
- Price, J. L., & Mueller, C. W. (1981). A causal model of turnover for nurses. *Academy of Management Journal*, 24(3), 543-565. <https://doi.org/10.5465/255574>
- Rhodes, S. M., & Collins, S. K. (2015). The organizational impact of presenteeism. *Radiology Management*, 37(5), 27-32.
- Rusbult, C. E., Farrell, D., Rogers, G., & Mainous, A. G. (1988). Impact of exchange variables on exit, voice, loyalty, and neglect: An integrative model of responses to declining job satisfaction. *Academy of Management Journal*, 31(3), 599-627. <https://doi.org/10.5465/256461>
- Sarp, P., Kumral, T., & Bozkurt, S. (2019). Babacan liderlik ve işte var olamama ilişkisinde iş güvencesinin aracı rolü. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 41, 161-168.
- Seeman, M. (1959). On the meaning of alienation. *American Sociological Review*, 24(6), 783. <https://doi.org/10.2307/2088565>
- Shepard, J. M. (1971). *Automation and alienation: A study of office and factory workers*. MIT Press.
- Sheridan, A. (2004). Chronic Presenteeism: The multiple dimensions to men's absence from part-time work. *Gender, Work and Organization*, 11(2), 207-225.

- Smithy, D. J. (1970). Absenteeism and “presenteeism” in industry. *Archives of environmental health: An International Journal*, 21(5), 670-677.
- Şendoğdu, A. A., & Erdirençelebi, M. (2014). Paternalist liderlik ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiye yönelik bir araştırma. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 14(27), 253-274. <https://doi.org/10.30976/Susead.302226>
- Şendoğdu, A., Yazgan, A. E., & Karadağ Ak, Ö. (2021). İş stresi ve pozitif psikolojik sermayenin işten ayrılma niyeti üzerine etkisi: Bankacılık sektöründe bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 39, 263-290.
- Şirin, E. F. (2009). Beden eğitimi öğretmenlerinin işe yabancılaşma düzeylerinin bazı değişkenler açısından incelenmesi. *Cbü beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 4(4), 164-177.
- Streukens, S. Ve Leroi-Werelds, S. (2016). Bootstrapping and pls-sem: A step-by-step guide to get more out of your bootstrap results. *European Management Journal*, 34(6), 618-632.
- Taşlıyan, M., Çiçeklioğlu, H., & Bıyıkbeyi, T. (2017). Paternalist liderlik ve örgütsel iletişim arasındaki ilişki: Doğu akdeniz bölgesinde bir belediye örneği. *Assam Uluslararası Hakemli Dergi*, 4(8), 70-87.
- Taştan, S., İşçi, E., & Arslan, B. (2014). Örgütsel destek algısının işe yabancılaşma ve örgütsel bağlılığa etkisinin incelenmesi: İstanbul özel hastanelerinde bir çalışma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19, 121-138.
- Tokmak, M. (2019). İş görenlerin örgütsel bağlılık düzeylerinde örgütsel adalet algısının etkisi: Özel sektör araştırması. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(42), 281-300. <https://doi.org/10.31795/Baunsobed.657386>
- Tokmak, M. (2020). Algılanan örgütsel desteğin çalışanların işe yabancılaşması ve işten ayrılma niyetine etkisi üzerine bir araştırma. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 429-439. <https://doi.org/10.18506/Anemon.613817>
- Tolan, B. (1980). *Çağdaş toplumun bulanımı; Anomi ve yabancılaşma*. Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları No:132,.
- Tuna, M., & Yeşiltaş, M. (2014). Etik iklim, işe yabancılaşma ve örgütsel özdeşleşmenin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi: Otel işletmelerinde bir araştırma. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 25(1), 105-117.
- Turgut, T., & Kalafatoğlu, Y. (2016). İşe yabancılaşma ve örgütsel adalet. *Isguc the Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 18(1), 23-46.
- Tutar, H. (2010). İşgören yabancılaşması ve örgütsel sağlık ilişkisi: Bankacılık sektöründe bir uygulama. *Ankara Üniversitesi Sbf Dergisi*, 65(01), 175-204. [https://doi.org/10.1501/Sbfder\\_0000002149](https://doi.org/10.1501/Sbfder_0000002149)
- Uçar, Z. (2019). Lider üye etkileşimi lensinden paternalist liderlik ve iş tatmini ilişkisi. *Bitlis Eren Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Akademik İzdüşüm Dergisi*, 4(1), 28-49.

- Uğur, A., & Erol, Z. (2015). Örgütlerde kritik sorun kaynağı olarak işe yabancılaşma, yabancılaşma ve bürokrasi arasındaki ilişkiye yönelik kavramsal bir yaklaşım. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 182-192.
- Usta, Ö. Ç., & Bayraktar, O. (2017). İşletmelerde farklılıkların yönetimi ve işten ayrılma niyetine etkisi. *İş'te Davranış Dergisi*, 2(12), 11.
- Ünsar, A. S. (2011). Çalışanların kişilik özelliklerinin işten ayrılma eğilimine olan etkisi: Bir alan araştırması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 11(22), 255-272.
- Üzüm, B., & Şenol, L. (2019). Yabancılaşma ve üretim karşıtı iş davranışları: Sağlık kurumlarında bir araştırma. *Beykoz Akademi Dergisi*, 7(2), 65-80. <https://doi.org/10.14514/Byk.M.26515393.2019.7/2.65-80>
- Vassie, L. H., & Lucas, W. R. (2001). An assessment of health and safety management within working groups in the UK manufacturing sector. *Journal of Safety Research*, 32(4), 479-490. [https://doi.org/10.1016/S0022-4375\(01\)00064-0](https://doi.org/10.1016/S0022-4375(01)00064-0)
- Whitehouse, D. (2005). Workplace presenteeism: How behavioral professionals can make a difference. *Behavioral Healthcare Tomorrow*, 14(1), 32.
- Worthy, J. C. (1950). Organizational structure and employe morale. *American Sociological Review*, 15(2), 169. <https://doi.org/10.2307/2086780>
- Yeh, D. H. R., Univesrity, S. C., Chi, D. H. K., & Chiou, D. C.-Y. (2008). The influences of paternalistic leadership, job stress, and organizational commitment on organizational performance: An empirical study of policemen in taiwan. *The Journal of International Management Studies*, 3(2), 7.
- Yıldız, B., & Alpkan, L. (2015). A theoretical model on the proposed predictors of destructive deviant workplace behaviors and the mediator role of alienation. *Procedia - social and Behavioral Sciences*, 210, 330-338.
- Yıldız, B., & Bekmezci, M. (2019). Babacan liderlik ile çalışmaya tutkunluk arasındaki ilişkide kolektif şükranın aracı etkisi. *Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 52-73.
- Yılmaz, B. (2019). Örgütsel bağlılık ve örgütsel adaletin işten ayrılma niyetine etkileri üzerine bir araştırma: Elektrik sektöründe bir uygulama. *Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 181-202. <https://doi.org/10.30692/Sisad.499098>
- Yücel, E. (2020). Presenteeizm ve iş tatmini arasındaki ilişki: Turizm sektöründe bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29(1), 226-238. <https://doi.org/10.35379/Cusosbil.630805>



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 594-612*

*Araştırma Makalesi / Research Article*

*Received / Alınma: 29.07.2021*

*Accepted / Kabul: 08.10.2021*

## AFET VE KRİZ YÖNETİMİNİN ŞANLIURFA İLİ AÇISINDAN İNCELENMESİ

Ömer Faruk BİLBAY<sup>1</sup>

Gülben ÇELİK BOZKAYA<sup>2</sup>

### Öz

Günümüzde doğal ve beşerî faktörlere bağlı olarak yaşanan afet olayları dünya gündeminde yer alan konuların başında gelmektedir. Nitekim ülkemizde gerek bulunduğu coğrafi konum gerekse iklim değişikliği, salgın olaylar, çevre sorunları, çarpık kentleşme, denetim yetersizliği, konut güvenliği, alt yapı yetersizliği gibi beşerî faktörlere bağlı olarak afet olayları sık sık yaşanmaktadır. Afetlerin türü ve boyutu afetin meydana geldiği bölgenin coğrafi yapısı, gelişmişlik düzeyi, afet bilinci gibi faktörlere göre değişiklik gösterebilmektedir. Bu bakımdan Şanlıurfa ilimiz bulunduğu konum, sosyoekonomik yapısı ve iklim koşulları açısından incelenmesi gereken illerimizin başında gelmektedir. Şanlıurfa deprem bölgesinde yer almamasına rağmen çevre illerde meydana gelen depremlerden, kışın artan sel ve taşkın olaylarından, yaz aylarında aşırı kuraklık olaylarından etkilenmektedir. Ayrıca en fazla sığınmacıya sahip iller arasında olmasıyla birlikte sığınmacıların uyum sorunu, kültürel çatışma, kentsel güvenlik bakımından incelenmesi gereken iller arasında yer almaktadır. Şanlıurfa'da afet olaylarının sosyal ve yönetim açısından bir krize dönüşmeden sorunların hızlı tespit edilmesi ve doğru süreç yönetimi afet olaylarının olumsuz etkilerinin azaltılmasını sağlayacaktır. Bu bağlamda çalışmanın afet ve kriz yönetimi konusunda geliştirilecek politikalara katkı sunması beklenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Afet, Kriz, Afet Yönetimi, Kriz Yönetimi, Şanlıurfa.

**Jel Kodları:** Q54, O18.

<sup>1</sup> Dr., Harran Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi, e-posta: [farukbilbay@gmail.com](mailto:farukbilbay@gmail.com) ORCID: 0000-0002-9634-5841.

<sup>2</sup> Dr. Öğrencisi, Harran Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi, e-posta: [gulben\\_celik63@hotmail.com](mailto:gulben_celik63@hotmail.com) ORCID: 0000-0002-8840-3175.

### Atıf/Citation

Bilbay, Ö. F., & Çelik Bozkaya, G. (2021). Afet ve kriz yönetiminin Şanlıurfa ili açısından incelenmesi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 594-612.

## EXAMINATION OF DISASTER AND CRISIS MANAGEMENT IN ŞANLIURFA PROVINCE

### *Abstract*

Today, disaster events due to natural and human factors are at the top of the world's agenda. As a matter of fact, disasters are frequently experienced in our country due to human factors such as geographical location, climate change, epidemic events, environmental problems, unplanned urbanization, lack of control, housing security, and insufficient infrastructure. The type and size of disasters may vary according to factors such as the geographical structure of the region where the disaster occurred, the level of development, and disaster awareness. In this respect, Şanlıurfa is one of the provinces that should be examined in terms of its location, socioeconomic structure and climatic conditions. Although Şanlıurfa is not located in the earthquake zone, it is affected by earthquakes in the surrounding provinces, increasing flood and overflow events in winter, and extreme drought events in summer. In addition, being among the provinces with the highest number of refugees, it is among the provinces that should be examined in terms of adaptation problems, cultural conflicts and urban security. In Şanlıurfa, before disasters turn into a social and administrative crisis, the rapid detection of problems and the right process management will reduce the negative effects of disaster events. In this context, it is expected that the study will contribute to the policies to be developed on disaster and crisis management.

**Keywords:** Disaster, Crisis, Disaster Management, Crisis Management, Şanlıurfa.

**Jel Codes:** Q54, O18.

### 1. GİRİŞ

Afetler var olduğu günden beri insanoğlunu siyasal, sosyal, ekonomik ve kültürel açılarından etkilemiştir. Doğal ve beşeri faktörlere bağlı gerçekleşen afetlerle karşılaşan insanlar edindikleri tecrübelerle bu durumla mücadele etmeye çalışmış bu konuda önlemler almak için uğraşmıştır. Fakat günümüzde afet olaylarının sayısının artması ve etki alanları genişlemesi yeni politikaların geliştirilmesini ve önleyici tedbirlerin atılmasını zorunlu hale getirmiştir. Öyle ki, iklim değişikliği nedeniyle sel, taşkın, fırtına gibi doğal afet olayları daha sık yaşanmaktadır (UNDDR, 2019). Küreselleşmenin de etkisiyle covid-19 gibi benzeri salgınlar daha hızlı yayılabilmektedir (Arslan ve Karagül, 2020: 2). Diğer bir ifadeyle afetler artık daha sık yaşanmakta, insanları ve diğer canlıları daha fazla etkilemektedir. Hükümetler, doğal ve beşeri faktörlere bağlı yaşanan afet olaylarını önlemek veya etki alanını daraltmak amacıyla, yerel, ulusal ve uluslararası boyutlarda çözüm arayışına girmiştir. Bu durum afet yönetimini akademik anlamda en fazla tartışılan konulardan biri haline getirmiştir. Günümüzde afeti meydana getiren faktörlerin tespit edilmesi ve çözümüne yönelik geliştirilecek erken önlem niteliğindeki faaliyetler, afetlerin etkilerinin ve boyutunun azaltılması açısından önemlidir.

Doğal afetler, yerel yönetim birimlerinde sistemden veya alt yapı hizmetleri yetersizliklerinden kaynaklı olarak çocuk, yaşlı, engelli gibi dezavantajlı grupların olumsuz yönde daha fazla etkilenmesine neden olmaktadır. Bu durum sosyal belediyecilik sorunlarını da gündeme getirmektedir (Çelik, 2014, s.7). Afetlerin günlük yaşamı etkilediği alanların

başında ise kentler gelmektedir. Çünkü günümüzde artık dünya nüfusunun büyük çoğunluğu kentlerde yaşamaktadır (Satterthwaite, 2020). Türkiye için de benzer durum söz konusudur. 2020 yılında Türkiye'nin kentsel nüfus oranı % 64,1 olurken, bu nüfusun %93'ü il ve ilçe belediyelerinde ikamet etmektedir (TUİK, 2021). Bu bağlamda Türkiye'deki büyükşehirlerde afet olaylarının daha az etki bırakmasını sağlayacak mekanizmaların oluşturulması kent güvenliği açısından da önemli bir yere sahiptir. Şanlıurfa bulunduğu coğrafi konum itibarıyla iklim değişikliği ve kuraklık olaylarından en fazla etkilenebilecek bölgede yer almaktadır. Son dönemlerde deprem, sel, taşkın, kaya düşmesi gibi doğal afetler daha sık yaşanmaya başlanmıştır. Ayrıca, 2011 yılında yaşanan Suriye krizi nedeniyle Türkiye'ye yoğun kitlesel bir göç yaşanmış ve bu süreçte Şanlıurfa en fazla sığınmacının yaşadığı kentler arasında ilk sıralarda yer almıştır. Doğal afetlerin yanı sıra yoğun kitlesel göç, kentte sosyal ve ekonomik değişimler, güvenlik riskleri, artan konut talebi, alt yapı yetersizlikleri, mekânsal ayrışma gibi gelişmelere neden olmuştur. Şanlıurfa'da kitlesel göçün, bir krize dönüşmeden sağlıklı bir şekilde yönetilmesi ve olası risklerin tespit edilerek önleyici faaliyetlerde bulunulması etkin bir afet yönetimi için önem arz etmektedir. Şanlıurfa'nın afet ve kriz yönetimini incelemeyi amaçladığımız bu çalışma dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, afet ve krizi yönetimine ilişkin kavramlar açıklanmıştır. İkinci bölümde Türkiye'de afet yönetiminin tarihsel gelişimi, afet yönetiminden sorumlu yönetimler ve yasal süreç anlatılmıştır. Üçüncü bölümde, Şanlıurfa'da doğal ve beşeri faktörlere bağlı yaşanmış afet olayları ve nedenlerine yer verilmiş, gelecekte olabilecek afet olayları ve boyutları risk haritaları yardımıyla belirtmeye çalışılmıştır. Sonuç ve öneriler kısmında ise araştırma kapsamında elde edilen bulgular analiz edilerek, Şanlıurfa'da etkin bir afet ve kriz yönetiminin gelişimine katkı sunacak politika önerilerine yer verilmiştir. Çalışmada veri toplama tekniği olarak belgesel kaynak derlemesi yöntemi kullanılmıştır. Afet ve kriz yönetimine ilişkin kitap, makale, dergi, gazete, haber bülteni gibi yazılı ve görsel materyaller incelenmiş elde edilen bilgiler yorumlanarak çalışmaya aktarılmıştır. Çalışmanın, afet ve kriz yönetimini Şanlıurfa özelinde irdelemesi bakımından önem arz ettiği düşünülmektedir. Çalışmanın Şanlıurfa afet ve kriz yönetimine ilişkin eksiklikleri tespit etmesi ve politika önerileri geliştirmesi bakımından yerel yönetim birimlerine katkı sunması beklenmektedir.

## **2. AFET VE KRİZ YÖNETİMİNE İLİŞKİN KAVRAMLAR**

Genel olarak afet kavramı, literatüre bakıldığında farklı tanım ve boyutlarda ele alınarak açıklanmaktadır. Arapça kökenli olan Afet kavramı 'büyük felaket, bela, yıkım anlamında kullanılmaktadır (Yavuz, 2014, s. 24). Sözcük anlamı ise toplumu kitlesel olarak etkileyen

fiziksel ve sosyoekonomik kayıplara neden olan, olağan yaşamsal aktiviteleri bozan ya da aksamalara yol açan ve toplumsal kesimi kontrol altına alma, dayanma gücünün yetemediği tabiat olaylarına, teknolojik ya da kişilerden kaynaklanan olaylara afet denilmektedir. (AFAD, 2014, s. 216). Farklı bir tanımda ise afet, dünyada doğal veya beşeri faktörlere bağlı olarak meydana gelebilen, çok sayıda insanın ve canlının ölmesine ya da yaralanmasına neden olan, çevreye zarar veren, ulaşım, alt ve üst yapının bozulmasına neden olabilecek yıkımlar olarak tanımlanmaktadır (Yaman ve Düger, 2017, s. 3). Afet yönetimi kavramına değinilecek olunursa; afetlerin önlemesi ve zararların azaltılması amacıyla, ihtiyatlı olma, ortaya çıkan durumla mücadele ve baş edebilme gibi yapılması gerekenlerin, ihtiyaçların belirlenmesi için devletin kurumları ve toplum kuruluşlarıyla, mevcut olanaklarının bu çerçevede doğrultusunda ortaya konmasını lüzumlu kılan çok boyutlu bir yönetim biçimidir (Ergünay, 2005, s. 10). Farklı bir tanımda afet yönetimi merkezinde kamu yönetiminin olduğu, insanların güvenli ve sağlıklı bir çevrede yaşamasını engelleyen riskli alanların tespit edilmesi, insan yaşamını tehlikeye sokabilecek teknik, beşeri, doğal ve politik koşulların denetlenmesi, rasyonel kararların alınabileceği yöntemlerin oluşturulması, afet ile ilgili politik süreçlere karar alıcıların dahil edilmesi, afetle ilgili farkındalık oluşturulması ve kültürel yönde benimsetilmesi olmak üzere yönetsel olarak planlamadan denetime kadar tüm süreçleri kapsayan disiplinler arası bir çalışmadır (Toprak Karaman, 2017, s. 3). Afet yönetimi sadece idari, hukuksal veya siyasal değil aynı zamanda sosyal ve psikolojik boyutunu da kapsamaktadır (Yaman ve Düger, 2017, s. 7). Bu yönüyle afet yönetimi, yerel yönetimlerin, özel ve kamu kurumlarının, sivil toplum kuruluşlarının, toplumun yer edindiği çok aktörlü bir yönetişim sürecidir (Bulut ve Kara, 2016, s. 1046). Özetle afet yönetimi, tehlike ve krizlerin her aşamasında koordineli ekip çalışmasının bulunduğu disiplinler arası yönetim çalışmasıdır.

Kriz, Türk dil kurumuna göre bir ülkenin kendi içinde veya ülkeler arasında görülen bunalım, buhran, güç dönemlerini ifade etmek için kullanılmaktadır (TDK, 2011, s. 1513). Kriz önceden öngörülemeyen, beklenmeyen ve örgütün hızlı karar vermesini gerektirecek durumlarda örgütün uyum ve önleme mekanizmalarını yetersiz hale getirerek mevcut durumun tehdit edilmesine neden olan gerilim durumudur (Dinçer, 2013, s. 407). Yönetim bilimi açısından kriz, *“bir kuruluşun üst düzey hedeflerini tehdit eden, kuruluşun varlığını tehlikeye sokan ve kuruluşun hızla tepki göstermesinin zorunlu olduğu özel durumlardır.”* biçiminde tanımlanabilir (Okay ve Okay, 2002, s. 418). Deprem şeklindeki felaketler neticesinde yaşanan olaylar örgütlere dışarıdan baskı oluşturması yönüyle kriz durumu olma niteliğindedir. Bu doğrultuda krizi, doğal afetler, salgın ve hastalıklar, büyük yangınlar, hava

kirliliği, radyasyon ve kimyasal madde yayılımlarını, ekonomik bunalımları, ani kitlesel nüfus olaylarını veya birlikte oluşturdukları durumu tanımlamak için kullanılabiliriz (Övgün ve Gül, 2019, s. 175).

Kriz yönetimi kavramı ise, kriz şeklinde nitelendirilebilecek olayların meydana gelmeden önce ya da o anda alınacak önlemleri belirleme, kriz sürecinde ve sonrasında ise oluşabilecek zararları minimum düzeyde tutma ayrıca örgütün yeniden yapılanması için gerekli hazırlıkların yapılması ve faaliyetlerin kontrol edilmesini üstlenen yönetim şekli olarak tanımlanabilir. Bu açıdan kriz yönetiminin öncelikli görevi, örgütün varlığını tehdit edebilecek konuları öngörüp gerekli önlemlerin alınmasına rağmen gerçekleşen krizlerin etkilerinin en az düzeyde gerçekleşmesini sağlamaktır (Büyükkaracığan, 2016, s. 201). Farklı bir tanımda da kriz yönetimi, rutin işleyişi bozacak şekilde aniden gelişen, stres, bunalım, gerilim, risk ve çatışmaların artmasına bağlı olarak yöneticilerin karar verme ve uygulama sürecinde zorlandığı konuların en sağlıklı şekilde idare edilmesi için geliştirilmiş bir yönetim süreci olarak ifade edilmiştir (Tekin, 2015, s. 123).

Afetler, krizleri meydana getiren temel unsurlardandır. Bu çerçevede afet sebebiyle vuku bulan durumlarda meydana gelen krizler önceden tahmin edilememekte ayrıca erken uyarı sistemleri de yeteri kadar önleyici olamamaktadır. Bu açıdan afet durumlarında oluşabilecek öngörülemez durumlar engellenemediği için bu süreçte yaşanan krizler diğer kriz türlerinden farklı olarak ayrılmaktadır (Tutar, 2004, s. 28). Her afet aynı zamanda bir kriz kaynağı mıdır? Bu sorunun cevabına kesinlikle evet diyebilmek mümkün değildir. Çünkü afetlerin büyüklük ya da etkisini belirleyen çeşitli unsurlar mevcuttur. Ayrıca meydana gelen afetin kriz kaynaklı olup olmadığı ancak bu unsurların değerlendirilmesiyle görülecektir. Bu bağlamda bir afetin kriz, olarak değerlendirilebilmesi için yerleşim alanlarında meydana gelmeli ve can, mal kaybına ya da en azından birine sebep olmalıdır (Yahmed, 1994, s. 27). Doğal afetlerden ötürü oluşan kriz durumlarındaysa insanların sağlık ve güvenlikle ilgili sorunları kriz yönetim planlamasında ilk sırada yer almaktadır. Sonra da çevrenin ve menkul ve gayrimenkul malların muhafazası ve kurtarılması yer almaktadır. Öte yandan, tabii afetlerden dolayı oluşan kriz hallerinde şahsi davranışlar oluşmaktadır. Fertler, kriz yönetimini yapamama durumlarında, meydana gelen afeti ferdi gayretlerle kurtarma ve korumaya çabalamaktadır bundan dolayı, tabii afetler, ferdi gayretlerin oldukça ötesinde, etkili bir takım çalışmasını icap ettiren kriz halleridir. Takımdaki her bir ferdin şahsi sorumluluğunun farkında olması kriz yönetiminin vazgeçilmez bir unsurudur (Yavaş, 2001, s. 55). Ayrıca kriz yönetiminin tüm aşamalarında koordineli bir şekilde ekip çalışmasının



oluşturulması, iletişim içinde olan herkesle rahat anlaşılabilmesi ve krize neden olan olayların daha iyi anlatılabilmesi, etkili çözüm önerilerinin oluşturulabilmesi bakımından önem teşkil etmektedir.

### 3. TÜRKİYE'DE AFET YÖNETİMİNİN GELİŞİMİ

Türkiye’de afet yönetiminin gelişimini cumhuriyet öncesi ve cumhuriyet sonrası olarak iki bölümde incelemek mümkündür. Cumhuriyet öncesi dönemde afet yönetimine ilişkin kapsamlı bir yasal düzenleme olmamakla birlikte ilk düzenleme 13 binden fazla insanın hayatını kaybetmesine, İstanbul’da birçok binanın yıkılmasına neden olan 14 Eylül 1509 tarihli deprem sonrasında Osmanlı Padişahı olan II. Beyazıt tarafından oluşturulan bir fermanıdır. Bu ferman ile depremde zarar gören ailelere hane başına 20 bin altın maddi yardım yapılması emredilmiştir. (TBMM, 1999, s. 12). Cumhuriyet sonrası dönemde ise 1939 Erzincan Depremi ile başlayan Niksar-Erbaa, Adapazarı-Hendek, Tosya-Lâdik ve Bolu Gerede depremleri sonrasında 1944 yılında “623 sayılı Yer Sarsıntularından Evvel ve Sonra Alınacak Tedbirler Hakkında Kanun” yayımlanmıştır. 1959 yılında çıkarılan “7269 sayılı Umumi Hayata Müessir Afetler Dolayısıyla Alınacak Tedbirlerle Yapılacak Yardımlara Dair Kanun” yürürlüğe girmiştir. Afet bölgesine devletin tüm olanaklarının en hızlı biçimde ulaşmasını sağlamak ve afetzedelere ilk müdahalelerin yapılması amacıyla 1988 yılında Afetlere İlişkin Acil Yardım Teşkilatı ve Planlama Esaslarına Dair Yönetmelik yürürlüğe girmiştir (AFAD, 2012, 19). Türkiye’de afet yönetimi anlayışı ve teşkilatlanmasında en önemli dönüşüm sürecini ise, 17 Ağustos 1999 Marmara Depreminin sonrasında gerçekleştirmiştir. Bu süreç doğrultusunda Türkiye’de afet yönetimi sisteminde 2009 yılı süresince çok başlı bir yönetim ve uygulama çeşitliliğinin yaşandığı söylenebilir. AFAD’ın kuruluşu afet yönetimi sistemimizde yaşanan çok başlılığı ortadan kaldırmak maksadıyla 29.05.2009 tarihinde 5902 sayılı “Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanun” yürürlüğe girmiştir (Papuç, 2010, 32). AFAD’ın kurulmasıyla birlikte daha önce afet yönetim sürecini işleten Başbakanlığa bağlı Türkiye Acil Durum Yönetimi Genel Müdürlüğü, Bayındırlık ve İskân Bakanlığına bağlı Afet İşleri Genel Müdürlüğü ve İçişleri Bakanlığına bağlı Sivil Savunma Genel Müdürlüğü kaldırılarak bu kurumların tüm görev, yetki ve sorumlulukları AFAD’a aktarılmıştır. Bu bağlamda AFAD’a bağlı afet ve acil durum koordinatörlüğü ve sivil savunma koordinatörlüğüyle ilgili tüm işlerden sorumlu ve koordinatör birim görevlendirilmesi şeklinde oluşan çok başlılık ortadan kaldırılmıştır (Bulut ve Kara, 2016, s. 1046). 15 Temmuz 2018 yılında ise Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi kapsamında yapılan değişiklik ile Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı

İçişleri Bakanlığına bağlanmıştır. AFAD çalışmalarını 4 No'lu Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile iç işlerine bağlı olarak yerine getirmektedir.

Afet yönetimine ilişkin mevzuatta yer alan yasal düzenlemeler şöyledir;

- ✓ 5902 sayılı Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun
- ✓ 7269 sayılı Umumi Hayata Müessir Afetler Dolayısıyla Alınacak Tedbirlerle Yapılacak Yardımlara Dair Kanun
- ✓ 4123 sayılı Tabii Afet Nedeniyle Meydana Gelen Hasar ve Tahribata İlişkin Hizmetlerin Yürütülmesine Dair Kanun
- ✓ 7126 sayılı Sivil Savunma Kanunu
- ✓ 6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu
- ✓ 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanunlar yer almaktadır (Bulut, vd., 2017, s. 14).
- ✓ Bakanlıklara Bağlı, İlgili, İlişkili Kurum ve Kuruluşlar İle Diğer Kurum ve Kuruluşların Teşkilatı Hakkında 4 Nolu Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi (mevzuat.gov.tr).

#### **4. ŞANLIURFA'DA AFET KRİZ YÖNETİMİ**

Bu bölümde Şanlıurfa'da kriz unsuru oluşturabilecek afet olayları ve yaşanan olaylara ilişkin verilere yer verilmiştir. Araştırma alanına ilişkin bilgiler kısmında Şanlıurfa'nın sosyoekonomik durumu açıklanmıştır. Materyal, yöntem ve kapsam kısmında verilerin toplanma ve analiz yöntemi ortaya konulmuştur. Şanlıurfa'da afet ve kriz yönetimi bölümünde, afet ve kriz durumu oluşturabilecek olaylar ve acil önlem alınması gereken konular risk ve kuraklık haritalarıyla belirtilmiştir. Böylelikle Şanlıurfa'da afet ve kriz durumunu meydana getirecek olayların önem ve öncelik sırası belirlenmeye çalışılarak bu konuda politika önerileri geliştirilmesi amaçlanmıştır.

##### **4.1. Araştırma Alanına İlişkin Bilgiler**

Şanlıurfa, tarih boyunca birçok millete ve medeniyete ev sahipliği yapmış bir ildir. Şehrin sahip olduğu hoşgörü kültürü farklı medeniyet ve milletten insanın bir arada huzur içinde yaşamasına olanak tanımaktadır. Sosyo-ekonomik özellikleriyle de ön plana çıkan Şanlıurfa diğer illere nazaran doğum hızının yüksek olması, tarım alanlarının geniş yer kaplaması, Suriye ile sınır komşusu olması, Türkiye'nin en fazla sığınmacı nüfusuna sahip illerinden

birisi olması bakımından önem ihtiva etmektedir. Şanlıurfa'nın nüfusu 2020 yılı verilerine göre 2 milyon 115 bin 256 kişidir (TÜİK, 2021). Sığınmacı sayısı 425 bin 564 kişi olup toplam nüfusun %20'sini oluşturmaktadır ([www.goc.gov.tr](http://www.goc.gov.tr), 2021). Şanlıurfa, Güneydoğu Anadolu Projesi'nin merkezi konumundadır. Bu açıdan oluşabilecek riskler projenin de etkilenmesine neden olacaktır.

#### 4.2. Materyal, Yöntem ve Kapsam

Çalışmada verilerin toplanmasında belgesel kaynak derlemesi verilerin analizinde ise betimsel analiz yöntemi kullanılmıştır. Konuyla ilgili kitap, dergi, makale, gazete, yasal belge vb. veriler çalışmanın ana kaynaklarını oluşturmuştur. Çalışma, derinlemesine analiz için Şanlıurfa ili ile sınırlı tutulmuştur.

#### 4.3. Şanlıurfa'da Afet ve Kriz Yönetimi

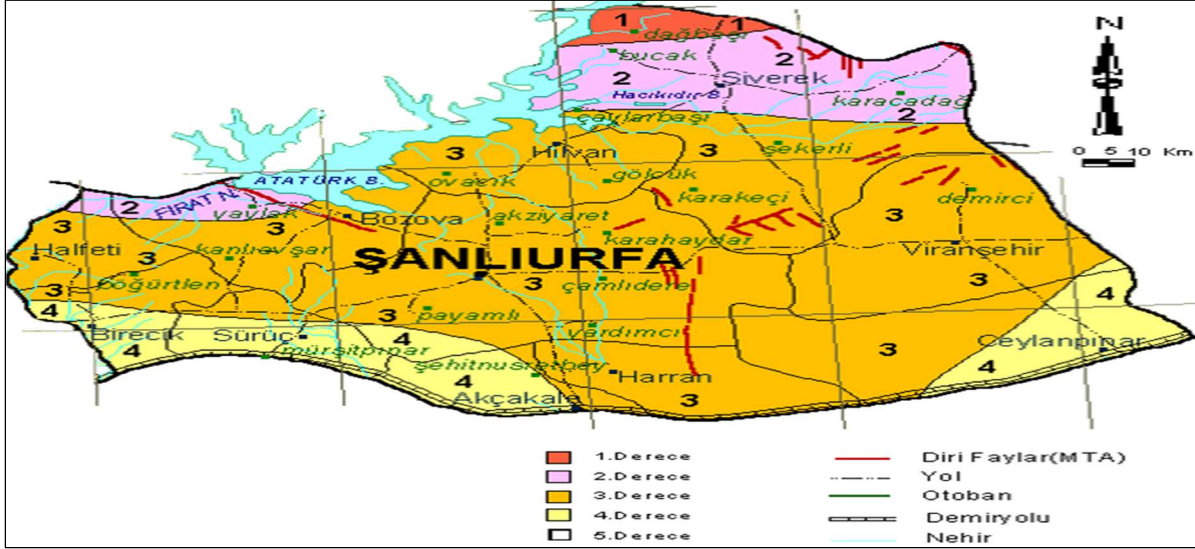
Bu kısımda Şanlıurfa'da deprem, sel ve taşkın, kaya ve çığ düşmesi, kuraklık gibi doğal afetler ve kitlesel göç, salgın gibi beşeri faktörlere bağlı afet olayları ve kriz yönetimi açısından irdelenmiştir. İlk olarak doğal afet niteliğindeki olayların meydana getirebileceği riskler haritalar yardımıyla ortaya konulmuş daha sonra sığınmacıların meydana getirdiği sosyoekonomik değişimler afet ve kriz yönetimini nasıl etkilediği açıklanmaya çalışılmıştır.

Şanlıurfa'da doğal kaynaklı afetlerin türlerine bakıldığında deprem, sel, taşkın, kuraklık, kaya düşmesi gibi olayların ön plana çıkmaktadır. İlk olarak Şanlıurfa'nın deprenselliğine afet riskleri yönünden bakılacak olursa; Şanlıurfa ilinin deprenselliği afet riskleri yönünden doğa kaynaklı; diri fay sistemi üç ana sınıf altında toplanmaktadır. Bunlar bölgede batıdan doğuya doğru uzanan Karacadağ açılma çatlağı, Urfa ve Besni yöresi diri faylarıdır. Türkiye'nin tektonik çatısı içerisinde en duyarlı bölgesinde yer alan bu faylar Urfa yöresinde, tarihsel dönemlerde yıkıcı depremlere neden olmuştur. Öyle ki günümüzde tarih ve turizm açısından çok önemli olan Harran Şehri'nin yıkıcı etkileye sahip bir deprem nedeniyle yıkılmış olabileceği düşünülmektedir. Doğu Anadolu Fay sistemiyle yakın geometrik ilişkileri olan Besni yöresine bağlı, Suvarlı-Tut arasında yer alan faylar, morfolojik olarak belirgin düzeydedir (Şaroğlu vd., 1987, s. 394). Bu bağlamda her ne kadar Şanlıurfa birinci derece deprem bölgesinde yer almasa da birinci derece deprem bölgesine yakın illere komşu olması nedeniyle bu illerde yaşanan depremlerin Şanlıurfa'da da hissedilmesine neden olmaktadır.

Şanlıurfa İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğünden edinilen bilgiye göre; Şanlıurfa İl genelinde 8 adet AFAD başkanlığına ait deprem istasyonu 1 adette kandilli rasathanesine bağlı olmak üzere toplamda 9 adet deprem istasyonu bulunmaktadır. Bu istasyonlar vasıtasıyla depremler

anlık olarak tespit edilebilmektedir. Aşağıda Şanlıurfa'nın depremsellik riskini gösteren harita verilmiştir.

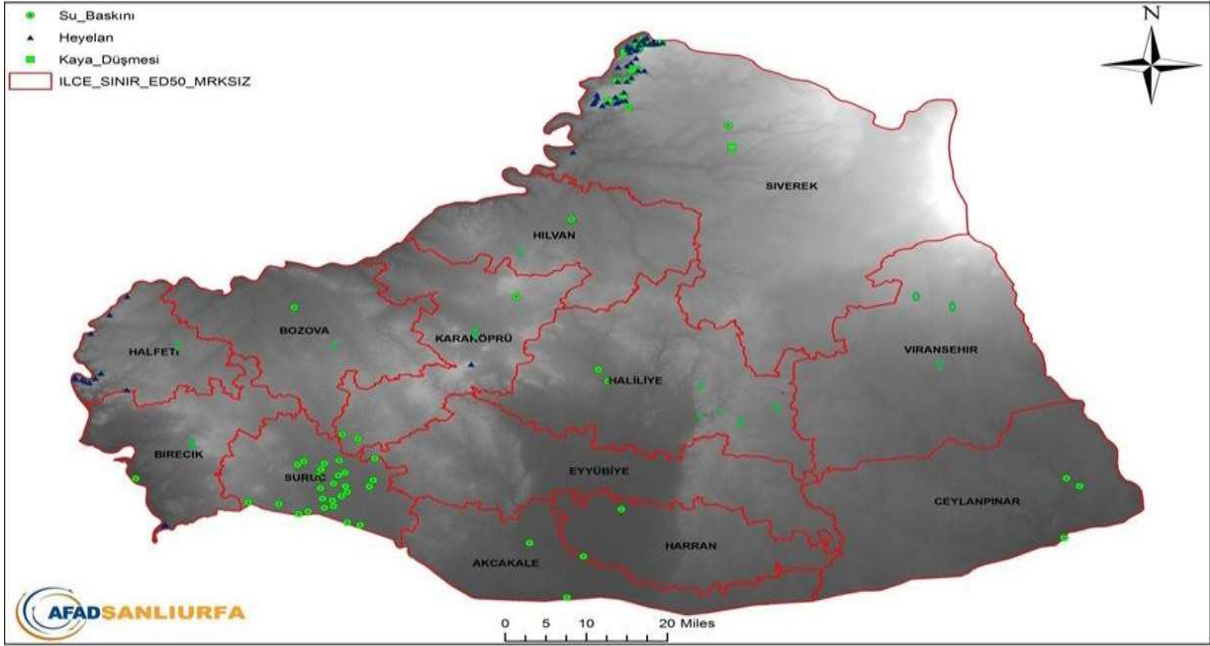
**Şekil 1.** Şanlıurfa'nın Depremselliği Fay Hatları (KAF, DAF)



**Kaynak:** Şanlıurfa İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, 2020

Deprem risk haritası incelendiğinde risklerin kuzeyde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Atatürk Barajı'nın ikinci derece deprem bölgesinde yer alması olası depremlerden etkilenme ihtimallerini güçlendirmektedir. Şanlıurfa'nın deprem bölgesinde olmamasına rağmen Adıyaman, Bingöl, Malatya, Elazığ gibi çevre illerde meydana gelen depremler halkta tedirginlik oluşturmaktadır. Deprem anında halk panikle sokağa çıkmakta ve kontrolsüz bir şekilde sağa sola gitmektedirler ([www.urfapanatik.com](http://www.urfapanatik.com)). Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü (KRDAE) verilerine göre son yıllarda Şanlıurfa'da deprem sayısı giderek artmaktadır (KRDAE, 2021). Ayrıca Şanlıurfa'nın jeolojik toprak yapısının zayıf olması, sığın gibi yeni yerleşim yerlerinin kil benzeri zemine sahip olması, binaların çoğunluğunun eski ve depreme dayanıklı olmayışı da Şanlıurfa'da olası depremlerin yıkıcı etkisini arttırmaktadır (Gümüştü vd., 2004: 41-52). Depremin meydana geldiği alanlarda deprem risk derecesi kadar yerleşim yerlerinin planlı olması ve binaların depreme dayanıklı şekilde inşa edilmesi de depremin yıkıcı etkilerinin azaltılması bakımından önem arz etmektedir. Halkın deprem olduğunda panikle sokaklara çıkması ve kontrolsüz şekilde sağa sola gitmesi deprem anında yetkili birimlerin olaylara müdahale etmesini güçleştirmektedir. Bu açıdan kentlin belirli noktalarında oluşturulacak kriz masası, olası afet anında sürecin sağlıklı yönetimine katkı sunacaktır.

Aşağıda Şanlıurfa'da meydana gelebilecek diğer bir afet türü olan sel ve su baskınları şekil de harita yardımıyla gösterilmeye çalışılmıştır.

**Şekil 1.** Şanlıurfa’da Yakın Bir Zamanda Meydana Gelen Sel ve Su Baskınları

**Kaynak:** Şanlıurfa İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, 2020

Şekil 2 ‘de görüldüğü ve AFAD’dan edinilen bilgi üzerine Güney kısım ve ağırlıklı olmak üzere Surluc Hilvan, Siverek güzergâhlarında da kısmi yağış oluşmuştur (AFAD, 2020). Şanlıurfa’da sel ve taşkın olaylarının artmasında iklimik ve jeomorfolojik özelliklerin yanı sıra yerleşim yeri veya tarımsal amaçlı dere yataklarının doldurulmuş olması, yol ve köprü menfezlerinin tıkalı olması gibi beşeri faktörler etkili olmuştur. Daha önceki yıllarda meydana gelen sel ve taşkın olaylarında can ve mal kayıpları yaşanmıştır (Şahinalp,2007:90). Ayrıca bilinç eksikliği, hatalı planlama, yetersiz mühendislik uygulamaları, erken uyarı sistemlerinin bulunmayışı/yetersizliği, kurumlar arası iletişim eksikliği, eğitimsizlik, veri güncellemeleri, taşkın koruma yapılarının temizliği unsurlar Şanlıurfa’da afet olaylarının etkisini arttıran diğer unsurlar olmaktadır (Sepetçioğlu, 2013, 35-37). Şanlıurfa’da afet olaylarının etkisini azaltılması için ilçe ve kırsal alanlarda görülen olaylara ilk müdahaleler halka en yakın yerel yönetim birimlerince gerçekleştirilmesi ve bu noktalarda AFAD’a destek olunması açısından kriz masasının oluşturulması önem arz etmektedir.

Yine İlin Heyelan durumu ise aşağıdaki risk haritasıyla açıklanmaya çalışılmıştır.

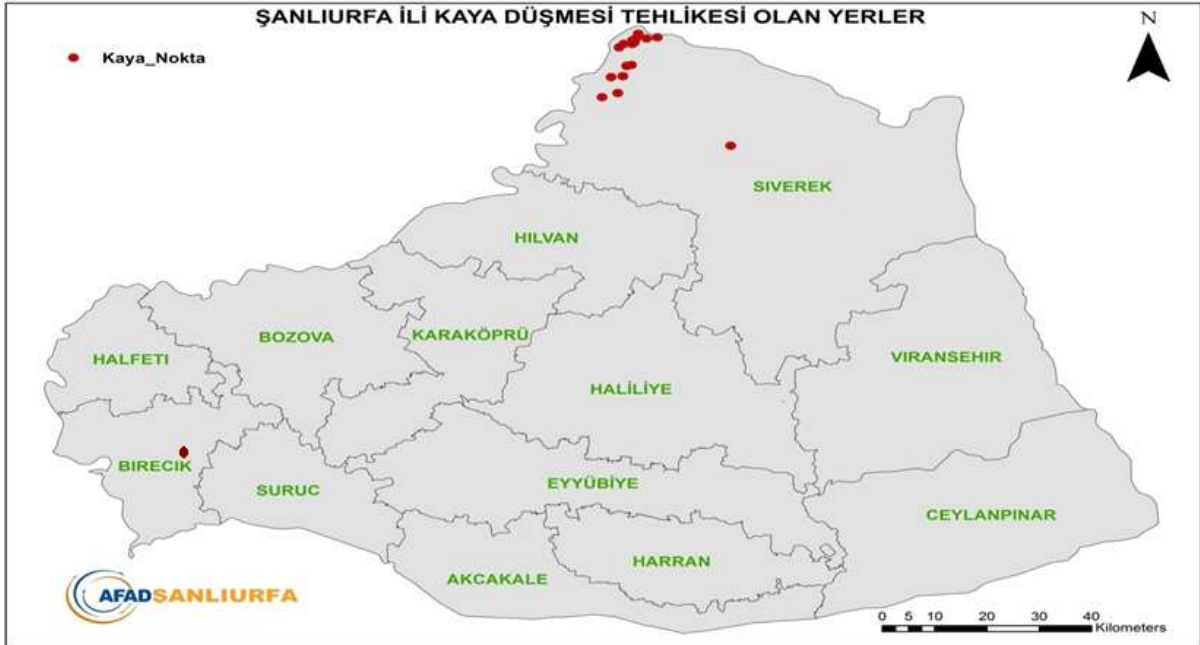
Şekil 2. Şanlıurfa'nın Heyelan Durumu



Kaynak: Şanlıurfa İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, 2020

Şekil 3'de ise heyelan görülme durumu çok azda olsa Siverek, Halfeti ve Birecik gibi minimal düzeyde görülmektedir. Şanlıurfa'da kaya düşmesi durumu ise aşağıda şekil 4'de belirtilmiştir.

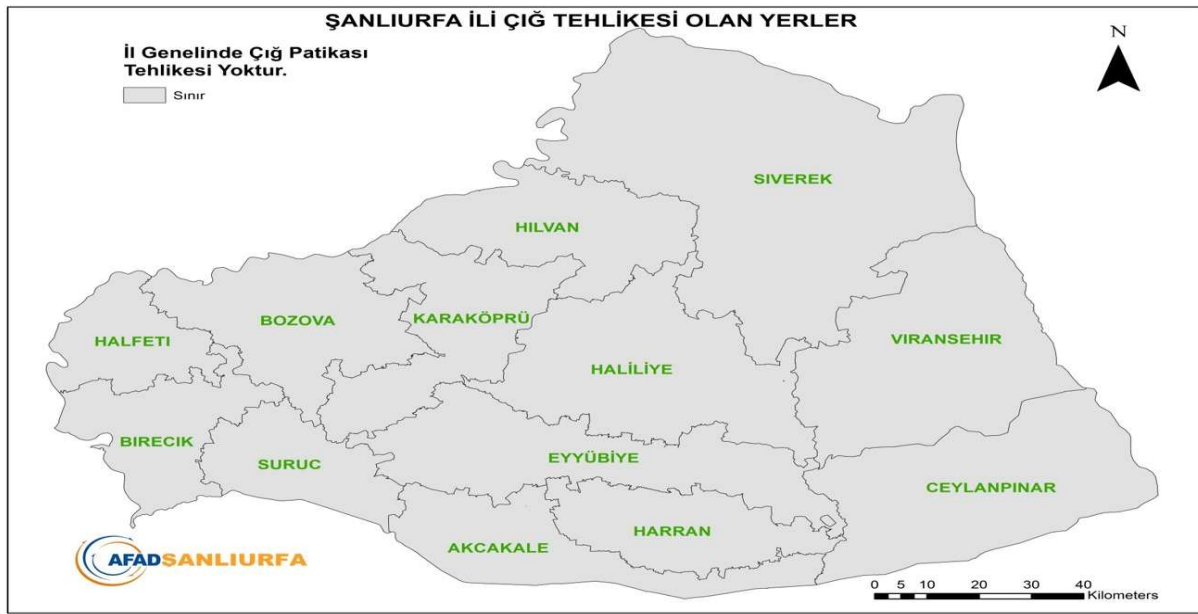
Şekil 3. Şanlıurfa'nın Kaya Düşmesi Durumu



Kaynak: Şanlıurfa İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, 2020

Şekil 4'e göre tehlikeli kısımlar Birecik ve Siverek alanlarında yer almaktadır. Nitekim Birecik ilçesinde meydana gelen kaya düşmesi nedeniyle maddi hasar oluşmuş ve Birecik - Halfeti yolu uzun süre trafiğe kapanmıştır. Bu süre zarfında ilçeye çevre illerden meyve, sebze girişi yapılamamıştır. Kayaların risk unsuru teşkil etmesine rağmen tedbir alınmaması ve uzun süreli çözüm üretilememesi nedeniyle ikinci ve üçüncü kez kaya düşmeleri meydana gelmiştir (Darıcı, 2021). Henüz doğal bir afet yaşanmadan meydana gelen kaya düşmeleri göz önüne alındığında olası deprem anında kaya düşmesi olayının etki ve boyutunun daha fazla olacağı kaçınılmaz görülmektedir.

.Şekil 4. Şanlıurfa'nın Çığ Durumu



**Kaynak:** Şanlıurfa İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, 2020

Şanlıurfa ilinde Çığ görülüp görülmemesi hususunda şekil 5'de de görüldüğü üzere Şanlıurfa il genelinde Çığ tehlikesi bulunmamaktadır.

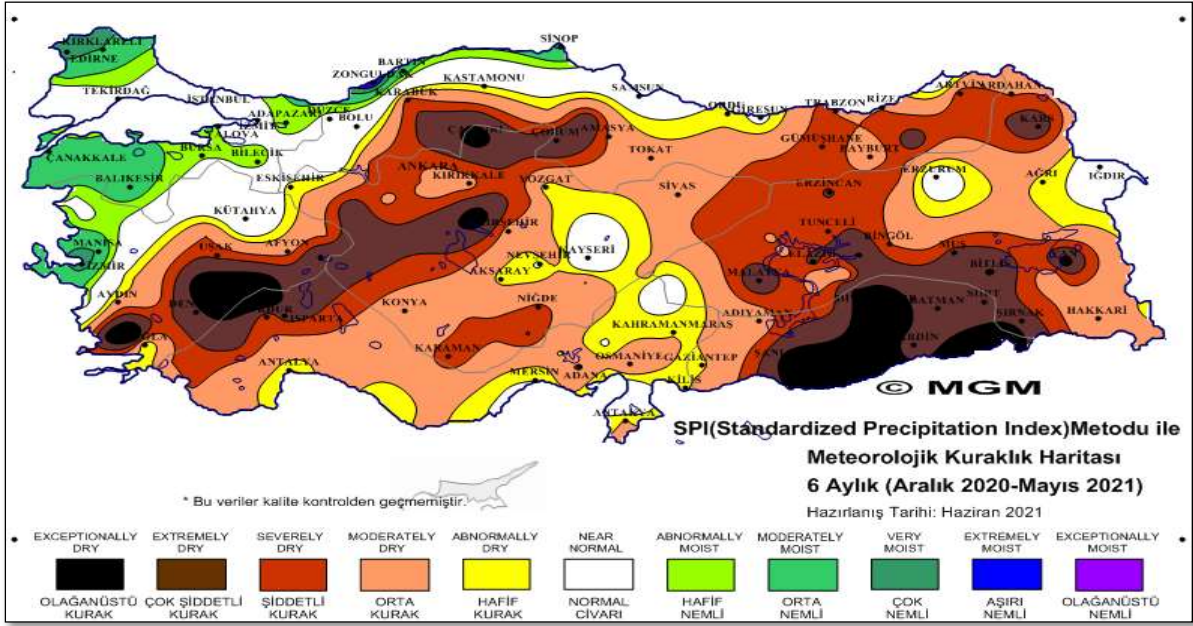
Şanlıurfa bulunduğu coğrafi konum itibariyle kurak bir bölgede yer almaktadır. Endüstrinin çok fazla gelişmemiş olması nedeniyle kırsal kesimde halkın çoğu geçimini çiftçilik ile sağlamaktadır. Ayrıca üretim alanı kısıtlı olan Antep Fıstığının yanı sıra olası kuraklıklardan pamuk arpa, buğday, mısır gibi bölgenin önde gelen tarım ürünleri de ciddi şekilde etkilenmektedir. Şanlıurfa'nın bazı bölgelerinde kış aylarında meydana gelen sel felaketleri ve yaz aylarında yaşanan kuraklık nedeniyle Şanlıurfa'nın afet bölgesinde yer alan iller arasında yer alması talep edilmektedir (Kamer, 2021). Nitekim kurak dönemler son yıllara göre artmaktadır. Bu durum kuraklıkla ilgili çok yönlü eylem planlarının gerekliliğini ortaya koymaktadır. Şanlıurfa'nın iklimi, hidrografyası, hidroklimatolojisi iyi analiz edilerek, bilinen

tüm yönleriyle sürdürülebilir ve uygulanabilir çalışmaların planlanması büyük önem arz etmektedir (İrcan ve Duman, 2021: 16).

Nitekim erken önlem alınmaması halinde kuraklık olaylarının tekrar etmesi ve bu durumdan öncelikli olarak su kaynaklarının, tarımsal üretimin zarar görmesi kaçınılmaz görülmektedir. Halkın çoğunluğunun çiftçilikle uğraştığı ve su kaynaklarının yetersizliği göz önüne alındığında sosyoekonomik yapının olumsuz etkileneceği söylenebilir.

Aşağıdaki şekil 6'da Şanlıurfa'nın kuraklık risk haritasına yer verilmiştir.

**Şekil 5.** Şanlıurfa Meteorolojik 6 Aylık Kuraklık Haritası (Ocak-Haziran 2021)



**Kaynak:** <https://www.mgm.gov.tr/veridegerlendirme/kuraklik-analizi.aspx>

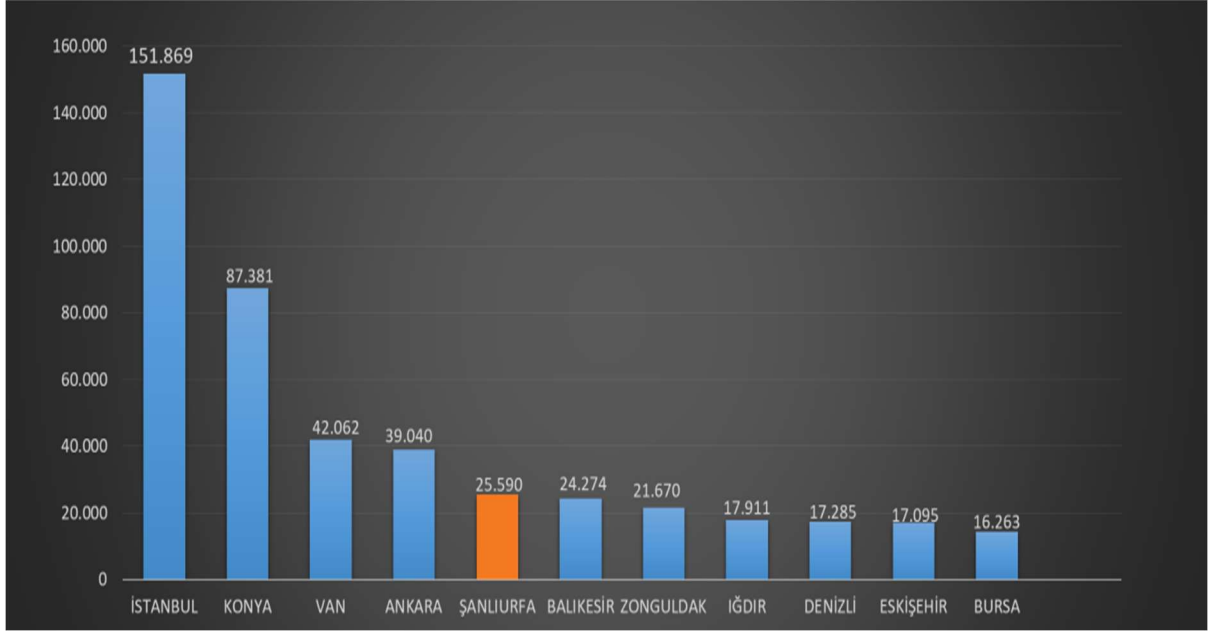
Kitlesel göç hareketleri sonucu afet olayları ve akabinde oluşabilecek kriz durumu bağlamındaysa 2011 yılında Suriye'de ortaya çıkan çatışma ortamından Türkiye'ye sığınan Suriyelilerin Türkiye'nin kitlesel göç anlamında yaşadığı en büyük krizlerden birini oluşturduğunu söylemek mümkündür. TÜİK'den edinilen son verilere göre sadece 2018-2019 yılları arasında Türkiye'ye gelen Suriyeli sayısı 43190'dır (TÜİK, 2020). Şanlıurfa ili bazındaysa 2016 yılında il göç idaresi müdürlüğünden edinilen verilere göre şehir merkezinde 401.050 kayıtlı sığınmacı bulunmaktadır. Bununla beraber şehir kayıtlı olmayan sığınmacıları da barındırmaktadır (Çelik ve Yıldırım, 2016, s. 241). Türkiye genelindeki iller ile kıyaslandığına Şanlıurfa'nın kayıtlı ve kayıtsız olmak üzere yüksek oranda sığınmacıyı barındırdığı görülmektedir.



Kitlesel göç babında ise Şanlıurfa'da sığınmacıların gıda, barınma, güvenlik, eğitim, sağlık vb. alanlarda sorun yaşamasına neden olmuştur. Bu durumu 2016 yılında Çelik ve Yıldırım'ın Şanlıurfa ilinde yapmış olduğu çalışmada dönemin Şanlıurfa Büyükşehir Belediye Başkanı şu şekilde değinmektedir: Genel olarak karşılaşılan sorunlara bakıldığında sığınmacıların sosyal uyum sürecinde, mekân yetersizliğine sahip olduğunu ve fiziki mekân tedariklerinin kolay olmadığını dile getirmiştir. Ayrıca alt yapı sorunlarının oluştuğunu ve bu durumun içme suları, sosyal alanlar, eğitim alanları, park-bahçe alanlarıyla birlikte esnaf kesime de bir yük teşkil etmekte olduğu belirtilmiştir. Özellikle alt yapı, ulaşım, temizlik gibi sorunlarla da kentte ayrıca bir yükü barındırdığını ifade etmiştir. Yine bu çerçevede büyükşehir belediye başkanı 2015 yılı itibariyle Şanlıurfa nüfusunun 13 ilçeye beraber 1 Milyon 892.000'e ulaştığını vurgulanmıştır. Hizmetler bağlamında belediyeler olarak kentte mevcut nüfusa göre bir planlama yapılmış fakat kentin bu yoğun nüfusuna 500.000'den fazla sığınmacının da eklenmesiyle birlikte temiz içme ve kullanma suyu sağlanması, alt yapı ve üst yapı gibi hizmetlerin bu durumdan olumsuz etkilendiği belirtilmiştir. Parkların, kentin kapasitesinden fazla nüfusa hizmet etmesinden ötürü daha fazla deforme olduğu, fazla nüfusun trafiğe ekstra yük getirdiği, ayrıca kent merkezinin de daha fazla kirlendiği önemle belirtilmiştir. Şanlıurfa ilinde yoğun oranda oluşan Suriyeli kitlesel göç akını, kentin üzerindeki yükünün büyük oranda arttırdığı vurgulanmıştır. Şanlıurfa ilinde nüfus yoğunluğunun yüksek bir orana ulaştığı, ilerleyen zamanlarda bu yoğunluğun ciddi sorunlara yol açabileceği belirtilmektedir (Çelik ve Yıldırım, 2016: 242-247). Bu sebeple oluşan krizin çatışma ortamına neden olmadan yönetilmesinde AFAD, Şanlıurfa İl Göç İdaresi, sivil toplum kuruluşları ve yerel yönetimlerin katkısının büyük olduğu söylenebilir.

Afetin kriz durumuna neden olmasının başlıca faktörlerinden birisini de afet bilinci ve doğru afet yönetim süreci oluşturmaktadır. Afet konusunda tedbirli olmayan çiftçiler, vatandaşlar ve yerel yönetim birimleri olası afet durumunda ani ve sağlıksız kararlar alabilmektedirler. Kuraklık tehlikesine karşı yanlış ürün seçmek, afet olaylarına rağmen çarpık kentleşmeye devam etmek, afette nasıl davranacağı konusunda bilgilendirme seminerlerine katılmamak afetin şiddetini artıran unsurlar arasında yer almaktadır. Bu bağlamda afet yönetiminde başarı sağlanabilmesi için toplumsal kaynakların etkin bir biçimde geliştirilmesi önem arz etmektedir. Bu kaynaklarda ise belirtmek istenen problem çözebilme, inisiyatif oluşturabilme, iletişim kurabilme, ilk yardım, arama-kurtarma, toplumsal açıdan güvenlik ve huzur sağlama gibi gerekli farklı konularda yetişmiş ve bilgi ve teknolojiyle desteklenmiş bireyler yetiştirebilmektir ( Kadioğlu, 2008, s. 20).

**Şekil 6.** Türkiye Geneli Afet Bilinci Eğitime Katılım Sayısı Grafikselsel Gösterimi



**Kaynak:** Şanlıurfa İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, 2020

Şekil 7'ye bakılacak olunursa Türkiye genelinde Şanlıurfa ili Afet eğitim bilincinin %25'lik kısmındadır. Bu açıdan afet bilinci kültürünün yaygınlaşması önem arz etmektedir. Şanlıurfa'nın deprem bölgesinde olmaması diğer afet türlerinden etkilenmeyeceği anlamına gelmemektedir. Halkın afetlerin türü, boyu ve alınması gereken tedbirler konusunda bilinçlendirilmesi olası afet olaylarının krize dönüşmeden veya kriz sürecinde afetin sağlıklı yönetimine katkı sağlayacaktır.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Literatür taraması neticesinde elde edilen bulgular şöyledir:

- Günümüzde doğal ve beşeri faktörlere bağlı afet olayları artmakta afetlerin etki alanları genişlemektedir.
- Afet yönetiminin bir krize dönüşmemesi için etkin bir yönetimi gerekli kılmaktadır. Etkin afet yönetimi, kamu kurum ve kuruluşlarının, yerel yönetimlerin, STK'ların, özel sektörün, halkın ayrıca uluslararası kuruluşları da kapsayan birçok yönden dayanışma içinde olduğu bir yapı ile mümkün olabilecektir.
- Ülkemizde her ne kadar etkin bir afet yönetimi için görev ve sorumluluklar tek merkezde toplanarak çok başlılık önlenmeye çalışılmışsa da bu durum yerel yönetimlerin afet konusunda pasif duruma düşmeleri algısını meydana getirmiştir.

Alan araştırması kapsamında ise şu bulgular tespit edilmiştir:

- Kuraklık, sel ve taşkınlar, kitlesel göç, küresel salgınlar afet konusunda krizi meydana getirebilecek risk potansiyeli yüksek olaylardır.
- Deprem sayısı artmakla birlikte deprem bölgesinde olmamasın verdiği yanıltıcı güvenlik nedeniyle halkın deprem bilinci düşük düzeyde kaldığı söylenebilir.
- Halk afet konusunda hazırlıklı olmaması nedeniyle olası bir deprem anında endişeye kapılabilmektedir.
- Kış aylarında sel ve taşkın, yaz aylarında ise kuraklık olayları ve etkileri artmaktadır.
- Bölge iklim değişikliği ve kuraklık olaylarından ciddi şekilde etkilenmektedir. Şanlıurfa ekonomisinin büyük bir kısmı tarıma dayalı olduğunda kuraklık nedeniyle meydana gelebilecek olumsuzluk sadece Şanlıurfa için değil bölge için gıda krizi sorununu oluşturabilecektir.
- Şanlıurfa, sığınmacı sayısı bakımından Türkiye'nin dördüncü ili konumundadır. Olası kültürel çalışma veya uyum sorunlarından etkilenme düzeyi yüksektir.

Afetin etkilerinin azaltılması ve Şanlıurfa özelinde etkin bir afet yönetimi için şu öneriler geliştirilmiştir:

- Etkin bir afet yönetimi için tüm yerel yönetim birimlerinde koordinasyonu sağlayabilecek daha etkin ve bilinçli kriz masaları oluşturulmalıdır.
- Afet durumunda her kurum kendi görevi alanına girebilecek konularda yetkilendirilmedi tüm görev ve sorumluluk merkezi yönetime bırakılmamalıdır.
- Yerel yönetimlere daha bilinçli düzeyde kriz ve afet durumlarında merkezi yönetim tarafından etkili görev ve yetkiler verilmeli, mali yardımlarla desteklenmeli afet yönetiminde rol oynamaları sağlanmalı
- Halkın afet konusunda bilgi düzeyi yıllara göre düzenli olarak ölçülmeli ve eksiklikler eğitim faaliyetleri, dikkat çekici reklam panolar, afişlerle giderilmelidir.
- Kitlesel göç, küresel salgın ve hastalıklara kadar risk ve tedbir planları hazırlanmalı
- Afetin sadece deprem veya sel gibi olaylarla sınırlı olmadığı konusunda bilinçlendirilme yapılmalıdır

- Afet ya da kriz gibi durumlar oluşmadan önce kentin risk yönetimi iyi planlanmalı bununla birlikte sonrası için oluşan engellenemeyen olası kriz durumlarının giderilebilmesi için bilinçli kriz yönetimi çözüm odaklı olmalı bu konuda afet bilgi sistemi, tehlike haritaları, kentsel riskler ve deprem sigortası gibi unsurlar göz önünde bulundurulmalıdır.
- Etkin bir afet yönetimi için sadece merkezi yönetime bağlı yerel teşkilatlanmalar değil yerel yönetimlerin de aktif şekilde rol almaları sağlanmalıdır.
- Şanlıurfa yaşanan afet olayları bakımından afet illeri arasında yer almalıdır.
- Şanlıurfa ilinde kriz yönetimi kapsamında kurumlar tarafından afete hazırlıklı olabilmek için birtakım masa başı tatbikatlar yapılmalı, olası durumlara karşı senaryolar oluşturulmalıdır.
- Kurum personellerine ve vatandaşlara yönelik acil ve afet durumlarında nasıl hareket etmeleri hususunda eğitici programlar hazırlanarak bu konuda yetişen bilinçli personel sayısı artırılmalıdır.
- Şanlıurfa ilinde afet yönetiminin tüm aşamalarında koordineli bir ekip çalışmasıyla tehlikelere karşı yönetilebilmesi için yani olay-komuta zinciri şeklinde bütünleşik bir afet yönetim modeli oluşturulmalıdır.
- Şanlıurfa da afet kültürünün geliştirilmesi, muhtemel risklerin belirlenmesi, afet olaylarının önlenmesine yönelik tedbirlerin alınması, afet konusunda farkındalığın artırılması için sempozyum, kongre, konferans, panel şeklindeki bilimsel faaliyetler düzenlenmeli ve bu kapsamdaki akademik çalışmalar desteklenmelidir.

#### KAYNAKÇA

- Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD), (2014). *Açıklamalı Afet Yönetimi Terimleri Sözlüğü*. Ankara.
- Arslan, İ., ve Karagül, S., (2020). Küresel Bir Tehdit (Covid-19 Salgını) ve Değişime Yolculuk, *Üsküdar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, sayı: 10, (Mayıs 2020): 1-36, <http://doi.org/10.32739/uskudarsbd.6.10.67>
- Bulut, Y, Akın, S. ve Kara, M., (2017). Afet yönetiminde kapasite geliştirmenin önemi ve Hatay açısından bir değerlendirme. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 1(4) elektronik özel sayı.
- Bulut, Y. ve Kara, M., (2016). Etkin Bir Afet Yönetiminde Merkez-Yerel İlişkilerinin Önemi: Hatay'da Bir Uygulama. *Kamu Yönetimi Sempozyumu*, ed. Z. Toprak Karaman, Y. E. Özer, İ. G. Yontar ve G. Teknikler, 10.bs, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi, 1042-1080.

- Büyükkaracıgan, N. (2016). Türkiye’ de yerel yönetimlerde kriz ve afet yönetim çalışmalarının mevzuat açısından değerlendirilmesi. *Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi* Sayı:12 ss.195-219
- Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi (2018). *Bakanlıklara Bağlı, İlgili, İlişkili Kurum Ve Kuruluşlar İle Diğer Kurum Ve Kuruluşların Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi*, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/19.5.4.pdf> (Erişim Tarihi: 02.06.2021).
- Çelik, A . (2014). Sosyal Belediyecilik Anlayışı: Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Örneği. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 1-20. DOI: 10.26745/gaziuibf.d.300852
- Çelik, G. ve Yıldırım, U. (2016). Sığınmacıların Türkiye’de yaşadıkları Kente Uyum Süreci Üzerine Bir Alan Araştırması: Şanlıurfa Örneği. H. M. Paksoy, K. Sarıçoban, E. Yıldırım, Ö. Özkan (Ed.), *Uluslararası Ortadoğu Konferansları: Ortadoğu’daki Çatışmalar Bağlamında Göç Sorunu Bildiri Kitabı* içinde ss.238-358).
- Darıcı, S. (2021). Birecik-Halferi yolu heyelan nedeniyle trafiğe kapandı. Anadolu Haber Ajansı: 29.08.2021, <https://www.aa.com.tr/tr/gundem/birecik-halfeti-yolu-heyelan-nedeniyle-trafiğe-kapandı/2349990> (Erişim Tarihi: 06.09.2021)
- Diñçer, Ö. (2013). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*. İstanbul: Alfa yayınları.
- Ergünay, O. (2005). *Afet yönetiminde işbirliği ve koordinasyonun önemi, afet yönetiminin temel ilkeleri*,(Ankara: JICA Türkiye Ofisi.
- Gümüşçü M., Özcan N., Kaya N. (2004). “Şanlıurfa’da Betonarme Yapıların Mevcut Durumu”, *TMH -Türkiye Mühendislik Haberleri Sayı 434 - 2004/6* ss. 41-48
- Ircan, M. R., & Duman, N. (2021). Standartlaştırılmış Yağış İndisi (SYİ) Yöntemi ile Şanlıurfa ili kuraklık analizi. *Cografya Dergisi*, 42, 1-18.<https://doi.org/10.26650/JGEOG2020-0070>
- Satterthwaite D. (2020). An Urbanising World, International Institute for Environment and Development (İİED), <https://www.iied.org/urbanising-world>(Erişim Tarihi: 05.09.2021).
- Kadıoğlu, M. (2008). Bütünleşik Afet Yönetiminin Temel İlkeleri. *Afet Zararlarını Azaltmanın Temel İlkeleri*, ed. M. Kadıoğlu ve E. Özdamar, Ankara: Türkiye Ofisi Yayınları
- Kamer H. (2021). *Güneydoğu’da kuraklık: 'Sofralar çok kötü etkilenecek, acilen afet bölgesi ilan edilmeli* <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-57021336> (Erişim Tarihi 18.06.2021).
- Karaman, Z. T. (2017), *Afet yönetimine giriş ve Türkiye’de örgütlenme, bütünleşik afet yönetimi*, (Ed. Zerrin Toprak Karaman, Asuman Altay), İzmir: Birleşik Matbaacılık
- T.C. İç İşleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (2021). *Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyelilerin İllere Göre Dağılımı*, <https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638> (Erişim Tarihi: 05.10.2021).

- Okay A. ve Okay, A., (2002). *Halkla İlişkiler Kavram, Strateji ve Uygulamaları*, Der Yayınları: İstanbul
- Övgün, B. ve Gül, H. (2019). Kriz yönetiminde reform. *Dirençlilik Dergisi* 3(2) ss.173-181.
- Papuç, M. (2010). Acil Yardım Ve Afet Yönetiminde Çağdaş Yaklaşımlar, İstanbul Üniversitesi Açık Ve Uzaktan Eğitim Fakültesi.
- Sepetçioğlu, M. Y. (2013) Şanlıurfa İli Taşkın Sorunları ve Çözüm Önerileri, *E-Journal of New World Acedemy*, ISSN: 1306-3111
- Şahinal, M. S. (2007). Nedenleri ve Sonuçlarıyla Şanlıurfa'da Yaşanan Sel Felaketleri, *Türk Coğrafya Dergisi*, Sayı:49, ss.89-122
- Şaroğlu, F., Emre, Ö. ve Boray, A (1987). *Türkiye'nin diri fayları ve depremsellikleri*. Ankara: Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü Raporu.
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM), (1999). Meclis Araştırma Komisyon Raporu, 21.Dönem, 2.Yasama Yılı, S. Sayısı: 308. Ankara.
- TDK, (2011). *Türk dil kurumu Türkçe sözlüğü*, Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- Tekin, Ö. F., (2015). Kriz Yönetimi ve kamu yönetimi için önemi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi* 18(2) (2015): 119-135.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2021). Coğrafi İstatistik Portalı-Toplam Nüfus, <https://cip.tuik.gov.tr/>, (Erişim Tarihi: 04.09.2021).
- TÜİK (2020). <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Uluslararası-Goc-İstatistikleri-2019-33709>(Erişim Tarihi: 13.07.2021)
- United Nation Office for Disaster Risk Reduction (UNDRR) (2019) 2018:Extreme weather event effected 60 million people, <https://www.unisdr.org/archive/63267>(Erişim Tarihi: 05.09.2021).
- Urfa Fanatik Haber Sitesi (2019). Birecik'te Bir Haftada Aynı Yerde İkinci Heyelan. <https://www.urfanatik.com/haber/3484294/birecikte-bir-haftada-ayni-yerde-ikinci-heyelan> (Erişim Tarihi: 04.07.2021)
- Tutar, H. (2004). *Kriz ve Stres Yönetimi*. Ankara: Seçkin yayıncılık.
- Yahmed, S. B. (1994). Population growth and disasters. *World health* 47(3) ss. 26-27.
- Yaman, M. ve Düger, Y. (2017). Afet yönetiminde kavramsal çerçeve ve Türkiye'de afet yönetiminin genel tarihsel gelişimi. *Afet yönetimi*, ed. Ö. Önder ve M. Yaman. Bursa: Ekin basın yayın dağıtım.
- Yavaş, H (2001). Doğal Afetler ve Kriz Yönetimi. *Yerel Yönetim ve Denetim Dergisi, Cilt:6, Sayı:2*, ss. 50–55.
- Yavuz Ö. (2014). *Afetler Sonrası Yapılan Sosyal Yardımlar ve Hizmetler*, İstanbul: İdeal Kültür Yayıncılık.



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 613-633*

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 30.07.2021

Accepted / Kabul: 20.10.2021

## KATILIM BANKASI ÇALIŞANLARININ KATILIM BANKACILIĞI ÜRÜN/HİZMETLERİNE YÖNELİK FARKINDALIK VE TUTUM DÜZEYLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA\*

Mustafa BEYBUR<sup>1</sup>

### Öz

Katılım bankaları müşterilerine faizsiz finans ürün ve hizmetleri sunduklarından dolayı faiz hassasiyeti olan özel bir müşteri kitlesine sahiptirler. Nüfusun büyük bir bölümünün Müslüman olduğu Türkiye’de katılım bankacılığının toplam bankacılık sektörü içerisindeki pazar payı istenilen düzeye ulaşmamıştır. Yapılan araştırmalar katılım bankası çalışanlarının katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerinin katılım bankacılığı pazar payı açısından önemli olduğunu göstermektedir. Bu nedenle Türkiye’de katılım bankacılığı pazar payının yükselmesi açısından çalışanların katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerinin araştırılması önemli hale gelmiştir. Bu çalışmada Diyarbakır ilinde bulunan katılım bankası çalışanlarının katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Çalışmada 108 katılım bankası çalışanı ile yüz yüze görüşme metoduyla anket uygulaması gerçekleştirilmiş ve anket ifadelerine verilen yanıtlar istatistik programı yardımıyla analiz edilmiştir. Analiz sonucunda çalışanlarının katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerinin düşük olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Katılım Bankacılığı, Bankacılık, İslami Bankacılık, Farkındalık, Tutum.

**Jel Kodları:** G21, G14, G29, D83.

\*Bu çalışma, 08.08.2018 tarihinde Ankara’da düzenlenen 1. Uluslararası Sigortacılık, Bankacılık ve Finans sempozyumunda özet metin bildirisi sunulan “Katılım Bankacılığı Çalışanlarının Türkiye’deki Katılım Bankacılığı Ürünlerine Yönelik Farkındalık ve Tutumları” başlıklı bildirinin genişletilmiş halidir.

<sup>1</sup>Öğr. Gör. Dr., Dicle Üniversitesi Çermik Meslek Yüksekokulu, e-posta: mustafabeybur@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0538-7155.

### Atıf/Citation

Beybur, M. (2021). Katılım bankası çalışanlarının katılım bankacılığı ürün/hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeyleri üzerine bir araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 613-633.

## A RESEARCH ON AWARENESS AND ATTITUDE LEVELS OF PARTICIPATION BANK EMPLOYEES AGAINST PARTICIPATION BANKING PRODUCTS/SERVICES

### **Abstract**

Since participation banks offer interest-free financial products and services to customers, they have a special interest-sensitive customer base. In Turkey, where a large part of the population is Muslim, the market share of participation banking in the total banking sector has not reached the desired level. Studies show that the awareness and attitude levels of participation bank employees towards participation banking products and services are important in terms of participation banking market share. For this reason, it has become important to investigate the awareness and attitude levels of employees towards participation banking products and services in terms of increasing the participation banking market share in Turkey. In this study, it is aimed to measure the awareness and attitude levels of participation bank employees in Diyarbakır towards participation banking products and services. In the study, a survey was conducted with 108 participation bank employees by face-to-face interview method and the answers to the survey statements were analyzed with the help of a statistical program. As a result of the analysis, it has been determined that the awareness and attitude levels of the employees towards participation banking products and services are low.

**Keywords:** Participation Banking, Banking, Islamic Banking, Awareness, Attitude.

**Jel Codes:** G21, G14, G29, D83.

### **1. GİRİŞ**

2021 yılı verilerine göre Türk bankacılık sektöründe toplam fona devrolan bankalar hariç 52 banka faaliyet göstermektedir. Bunların 14'ü yatırım ve kalkınma bankası, 6'sı katılım bankası ve 32'si mevduat bankası olarak faaliyet göstermektedir (BDDK, 2021). Katılım bankacılığı İslami bankacılık uygulamalarının yapıldığı diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de hem toplam bankacılık sektörüne hem de mevduat bankacılığına göre daha hızlı bir büyüme performansı gerçekleştirmiştir. Türk bankacılık sektörünün toplam aktif büyüklüğünün %1'ini oluşturan 15 banka içerisinde 3 katılım bankasının yer alması ve hatta bu katılım bankalarından birinin aktif büyüklük olarak 11. sırada yer alması katılım bankalarının büyüme hızını kanıtlar niteliktedir.

Katılım bankalarının toplam bankacılık sektörü içerisindeki aktif payının son 3 yıl içerisinde %2,3 seviyesinde yükseldiği gözlenmektedir (TKBB, 2020; TBB, 2020). Ayrıca 2025 yılında katılım bankacılığının toplam bankacılık sektörü içerisindeki pazar payının %15'e yükseltilmesi hedeflenmektedir (TKBB, 2021). Katılım bankalarının önde gelen vizyonları kuşkusuz İslami koşullara uygun olarak ürün ve hizmet geliştirmektir. Bu bağlamda katılım bankalarının bankacılığın temelini oluşturan tabana yayılma anlayışı ile büyüme hedeflerine ulaşabilmek için perakende bankacılık segmenti başta olmak üzere müşterilerinin



davranışlarını, tutumlarını ve farkındalıklarını nasıl geliştireceklerini öğrenmeleri gerekmektedir (Metawa & Almosawi, 1998, s. 299).

Katılım bankacılığının sunmuş olduğu ürün ve hizmetlerin bilinirliği, bu ürün ve hizmetlerin içeriklerinin ve işlevlerinin anlaşıldığını ve katılım bankacılığının İslami koşullara göre yapıldığı anlamına gelmektedir. Katılım bankacılığı hakkındaki bu bilgiler çalışanlarla doğrudan temasla veya görsel/işitsel kaynaklardan elde edilmektedir. Bu nedenle müşterilerle bire bir temas halinde olan çalışanların katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeyleri katılım bankacılığının başarı düzeyi açısından önem arz etmektedir (Ali & Hassan, 2017, s. 115-132; Masood vd., 2017, s. 95). Türk bankacılık sektöründe uzun zamandan beridir faaliyet gösteren katılım bankalarının toplam bankacılık sektörü içerisindeki pazar payı istenilen seviyeye ulaşamamıştır. Buna rağmen çalışanlarının ürün ve hizmetlere yönelik farkındalık ya da tutum düzeyleri titizlikle değerlendirilmemektedir.

Bu çalışma ile katılım bankası çalışanlarının katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerinin ölçülerek literatüre ve katılım bankacılığı sektörüne katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Bununla birlikte katılım bankalarına gerek personel eğitiminde gerekse pazarlama faaliyetlerinde yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Bu amaçla çalışmada Diyarbakır ilinde bulunan katılım bankası çalışanlarının farkındalık ve tutum düzeyleri ölçülmüş ve katılım bankalarına önerilerde bulunulmuştur.

## **2. KATILIM BANKACILIĞI KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

### **2.1. Türkiye’de Katılım Bankacılığının Tarihi**

Türkiye’de 25 Şubat 1985 tarihinde kanuni altyapısı hazırlanan ve günümüzde katılım bankası olarak anılan bankalar söz konusu tarihlere özel finans kurumları olarak faaliyet göstermekteydi (Özsoy, 2012, s. 83). Türkiye’de ilk özel finans kurumları olarak 1985 yılında Albaraka Türk ve Faisal Finans faaliyete başlamış ve bu kurumları 1989 yılında Kuveyt Türk takip etmiştir. Adı geçen finans kurumları yabancı sermayeli olup bu finans kurumlarını 1991’de Anadolu Finans, 1995’te İhlas Finans ve 1996’da Asya Finans olmak üzere üç yerli sermayeli finans kurumu takip ederek özel finans kurumlarının sayısı altıya yükselmiştir.

1999 yılında yayınlanan Resmi Gazete ile Özel Finans Kurumları’nın 4389 sayılı Bankalar Kanunu’na tabi olması kararlaştırılmış ve 2005 yılında yürürlüğe giren 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile bu finans kurumlarının unvanlarının “banka” olarak değiştirilmesine karar verilmiştir (Pehlivan, 2016, s. 297).

Faisal Finans 2001 yılında adını Family Finans olarak değiştirmiş ve 2005 yılında Anadolu Finans ile birleşerek günümüzde Türkiye Finans Katılım Bankası olarak faaliyet gösteren katılım bankasına dönüşmüştür. 2001 yılında İhlas Finans'ın ve 2016 yılında Asya Katılım Bankası'nın faaliyetleri sonlandırılmıştır. Bununla birlikte 2015 yılında Ziraat Katılım Bankası, 2016 yılında Vakıf Katılım Bankası ve 2019 yılında Emlak Katılım Bankası olmak üzere kamu sermayeli üç yeni katılım bankası daha sektöre kazandırılmıştır. Şu anda Türkiye'de Kuveyt Türk Katılım Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası, Ziraat Katılım Bankası, Vakıf Katılım Bankası ve Emlak Katılım Bankası olmak üzere toplam altı adet katılım bankası faaliyet göstermektedir. Bu katılım bankalarından Ziraat Katılım Bankası, Vakıf Katılım Bankası ve Emlak Katılım Bankası dışındaki diğer üç katılım bankası yabancı sermayeli katılım bankaları olarak faaliyet göstermektedirler.

## 2.2. Türkiye'de Katılım Bankacılığı Ürün ve Hizmetleri

Kamu katılım bankalarının faaliyete başlaması ile birlikte katılım bankacılığının Türk bankacılık sektörü içerisindeki payının hızla yükseldiği ve gerek bankacılık sektörüne gerekse mevduat bankacılığına göre daha hızlı bir büyüme ivmesine sahip olduğu göze çarpmaktadır. 2020 yılı Aralık ayı verileri incelendiğinde bankacılık sektörü aktiflerinin bir önceki yıla göre %35,97 oranında, mevduat bankacılığı aktiflerinin %35,28 oranında yükseldiği, buna karşılık katılım bankacılığı aktiflerinin %53,67 oranında yükseldiği gözlenmektedir. Net kâr düzeyine yönelik yapılan incelemede ise 2020 yılında bankacılık sektörü net kârının bir önceki yıla göre %19,28 oranında, mevduat bankalarının net kârının %18,79 oranında, buna karşılık katılım bankalarının net kârının %52,46 oranında yükseldiği gözlenmektedir (TKBB, 2020; TBB, 2020). Ayrıca 2020 yılında katılım bankacılığı toplam aktiflerinin Türk bankacılık sektörü içerisindeki payının %0,9 oranında yükselerek %7,2 seviyesine ulaştığı, bununla birlikte net kârının ise %1,2 oranında yükselerek %6,2 seviyesine ulaştığı göze çarpmaktadır (TKBB, 2020).

Türkiye'de faaliyette bulunan katılım bankalarının müşterilerine geniş bir ürün yelpazesi sunduğu gözlenmektedir. Bu ürünler kısaca şunlardır;

**Murabaha;** müşterinin ihtiyacı bulunan bir malın katılım bankası tarafından peşin olarak satın alınması ve üzerine belirli düzeyde bir kâr bırakılarak söz konusu mala ihtiyacı olan müşteriye taksitli şekilde satılması şeklinde yapılan bankacılık işlemidir. Bu işlemde finansman kullanılmadan önce finansman kullanacak müşteri ile katılım bankası arasında vade ve

mal/hizmetin üzerine eklenecek kâr payı karşılıklı olarak konuşulup anlaşılmaktadır (Canbaz, 2016, s. 191).

**Mudaraba;** “Mudarib” yani emeği ve tecrübesi ile işi yapacak olan taraf ile “Rabbul-Mal” yani işe sermaye bırakan katılım bankası olmak üzere iki tarafın varlığı ile yapılan ticari işlemdir (Gadır, 1980, s. 12). Mudaraba işleminde katılım bankası sermaye bırakarak katıldığından dolayı “Rabbul-Mal” konumunda bulunmaktadır. Mudaraba işleminde yapılan işten zarar edilmesi elbette ki mümkündür ancak zarar konusunda Mudarib’in herhangi bir suistimali veya ihmalinin olmaması gerekmektedir. Mudarib’in zararın ortaya çıkmasında herhangi bir ihmali ya da suistimali olmaması durumunda ortaya çıkan zarar sermayeyi bırakan Rabbul-Mal tarafından karşılanmaktadır. İşten kâr elde edilmesi durumunda ise taraflar kârı finansman kullanılmadan önce anlaşılan oranlarda bölüşmektedirler (Gül, 2005, s. 50).

**Muşaraka;** katılım bankasının sermaye bırakarak yapılacak işin sonunda elde edilecek kâra ortak olması şeklinde yapılan finansman çeşididir, ancak mudaraba işleminden farklı olarak müşaraka işleminde işi fiilen yapacak taraf olan müşteri de banka ile birlikte yapılacak işe sermaye bırakmaktadır (Özgür, 2007, s. 60). Bu nedenle müşaraka işleminde katılım bankası işin sonunda hem kâra hem de zarara ortak olmak durumundadır. Taraflar kâr/zarar paylaşımı iş için bırakılan sermaye oranında belirlenmektedir.

**Selem;** müşterinin ihtiyacı olan bir malı satın alacak finansal gücünün olmaması, üreticinin de ihtiyaç duyulan bu malı üretecek finansal güce sahip olmaması durumunda, katılım bankasının söz konusu bu malın üreticisi ile alıcısının arasında aracı olması durumudur (Atia, 1995, s. 27). Bu işlemde katılım bankası öncelikle satış bedelini önceden belirlemek koşuluyla üreticiye finansman sağlayarak malın üretilmesini sağlamaktadır. Söz konusu mal üretildikten sonra ise katılım bankası tarafından daha önce anlaşılan fiyat üzerinden alıcıya satılmaktadır.

İslam hukukuna göre fon kullandırımı için malın fiziken var olması gerekliliği bu işlemde akit gerçekleştirilirken söz konusu olmadığından dolayı bir istisna olarak kabul edilmektedir (Yazman, 1964, s. 281). Hatta bazı kaynaklarda yapılan bu işlem “istisna” olarak anılmaktadır.

**Teverruk;** nakit bulmak amacıyla bir şahıstan vadeli olarak alınan bir malın başka bir şahsa peşin olarak satılması şeklinde gerçekleştirilen fon kullandırma yöntemidir (Aktepe, 2014, s.109). Bu işlem ödeme güçlüğü yaşayan müşterilerinin borçlarını yeniden yapılandırmak amacıyla katılım bankaları tarafından kullanılmaktadır. Bu işlemde ödeme taahhütlerini yerine getirme konusunda zorluk yaşayan müşteri katılım bankasına kendi nam ve hesabına uluslararası piyasalardan varlık alım-satımı yapmak için vekâlet vermektedir. Vekil tayin edilen

katılım bankası müşterisi adına uluslararası piyasalardan vadeli olarak satın aldığı varlığı yine uluslararası piyasalarda peşin olarak satmakta ve elde edilen nakdi müşterinin hesabına aktarmaktadır. Yapılan işlem neticesinde müşterinin yaşamış olduğu finansal sıkıntı giderilmiş olmaktadır.

**Sukuk;** fon ihtiyacı olan tarafların ellerinde bulunan varlıkları katılım bankasına devretmesi sonucu katılım bankasının bu varlıkları menkul kıymetleştirerek kira sertifikası şeklinde ulusal ve uluslararası piyasalarda satması işlemidir. Bu işlem sonucunda elinde kira sertifikası bulunan taraflar yani katılım bankasına fon vererek bu kira sertifikasına sahip olanlar bahse konu olan varlığa ve bu varlıktan elde edilen kâra ortak olmaktadır (Saripudin vd., 2012, s. 169). Sukuk işlemi sonucunda varlık sahipleri ise katılım bankası aracılığı ile fon ihtiyaçlarını gidermiş olmaktadır.

**İcara;** bir gayrimenkulün veya bir makine-teçhizatın bedelini tek seferde ödeyecek finansal güce sahip olmayan ya da bu finansal güce sahip olup da taksitli şekilde satın almak isteyen müşterilerin söz konusu varlığa katılım bankası aracılığı ile sahip olmalarının sağlandığı işlemidir. İcara işleminde varlık katılım bankası tarafından satın alınıp müşteriye kiraya verilmektedir. Kira bedellerinin düzenli bir şekilde ödenip sözleşmenin sona ermesi sonucunda varlığın mülkiyeti de müşteriye devredilmektedir.

**Karz-ı Hasen;** katılım bankası tarafından güven duyulan müşterilere yönelik hiçbir karşılık beklemeden kısa süreli karşılıksız borç vermesi işlemi ifade etmektedir. Karz işlemi sırasında herhangi bir menfaatin şart koşulmaması gerekir (Kerimoğlu, 1985, s. 474-475). Bu işlem katılım bankaları tarafından sadece uzun süreli banka-müşteri ilişkisi içerisinde oldukları müşterilerine uygulanmaktadır. Ayrıca bu işlem hiçbir menfaat gözetmeden yapılan bir işlem olduğundan dolayı İslami bankacılığı diğer bankacılık türlerinden ayıran en belirgin ürün konumundadır. Müşterilerin kısa süreli nakit döngüsü uyuşmazlıklarını gidermek için ve genellikle firmaların vergi veya personel maaş ödemeleri için karz-ı hasen işlemi yapılmaktadır.

### 3. KATILIM BANKACILIĞI ÇALIŞANLARININ FARKINDALIK VE TUTUM DÜZEYLERİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK LİTERATÜR

Yapılan literatür araştırmasında İslami ya da katılım bankalarının çalışanlarının farkındalık ve tutum düzeylerini bir arada ölçen çalışmaların yok denecek kadar az sayıda olduğu, katılım bankacılığına yönelik farkındalık ve tutum düzeylerini ölçmek amacıyla yapılan çalışmaların genellikle müşterilere yönelik yapıldığı tespit edilmiştir. Ulusal ve uluslararası literatür incelemesinde katılım bankası çalışanlarının ve müşterilerinin katılım bankacılığı ürün ve

hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerini inceleyen çalışmalar ayrı bölümler olarak ele alınmıştır.

### 3.1. Çalışanların Farkındalık ve Tutum Düzeylerini Ölçmeye Yönelik Yapılan Araştırmalar

Çalışanların katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik bilgi düzeylerini ortaya koyan farkındalıklarının ve katılım bankacılığına yönelik tutum düzeylerinin araştırıldığı çalışmalar şunlardır;

Ahmad ve Haron (2000); Malezya’da İslami banka müşterileri ve çalışanlarının farkındalıklarını ölçmeye yönelik yaptıkları araştırmada; katılımcıların sadece bankaların isimlerinin değiştiğini düşündüğünden dolayı İslami bankacılık ürünlerine ilgi duymadıklarını ifade etmişlerdir. Bu nedenle İslami banka çalışanlarına İslami bankacılığı daha iyi kavramaları konusunda eğitim verilmesi gerektiğini belirtmişlerdir.

Al Zaabi (2007); Birleşik Arap Emirlikleri’nde İslami bankacılık hizmet kalitesini etkileyen unsurları belirlemek amacıyla 300 kişilik bir örneklem üzerinde araştırma yapmıştır. Araştırmanın sonucunda İslami banka çalışanlarının farkındalık düzeylerinin bankanın hizmet kalitesi üzerinde ve performansında önemli düzeyde etkili olduğunu belirtmiştir. Ayrıca günlük bankacılık işlemlerini yapan ve müşterilerle yüz yüze iletişime geçen şube personelinin farkındalık düzeyinin çok önemli olduğu belirtilmiştir. Söz konusu bu araştırmada çalışanların farkındalık düzeyinin %76,2 seviyesinde olduğu tespit edilmiştir..

Zainol vd. (2008); Malezya’da çalışanların İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerini ölçmeye yönelik yapmış oldukları araştırmada 200 İslami bankacılık çalışanını örneklem olarak kullanmışlardır. Araştırma sonucunda çalışanların çoğunun İslami bankacılığa yönelik farkındalık düzeylerinin düşük olduğunu belirtmişlerdir.

Ramdhony (2013); Mauritius’ta çalışanların İslami Bankacılık hakkındaki terimler ve İslami bankacılık ürünleri hakkındaki bilgi düzeylerini ölçmek amacıyla yapmış olduğu araştırmada, İslami bankacılık ürünleri hakkında ankete katılanların %82’sinin farkındalığının bulunduğunu buna karşılık çalışanların % 14’ünün farkındalığının bulunmadığı belirtmiştir. Bununla birlikte katılımcıların sadece %66’sı katılım bankası ile çalışma konusunda insanların dini inançlarının kendilerini motive ettiğini belirtmiştir.

Buchari vd. (2015); Bahreyn’de yer alan İslami bankacılık çalışanlarının İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerini ölçmek amacıyla yapmış oldukları araştırmada, çalışanların İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik çeşitli farkındalık düzeylerine sahip

olduğunu belirtmişlerdir. Bununla birlikte çalışanların %56'sının İslami bankacılık ürünlerine yönelik farkındalıklarının olduğunu ve bu personellerin İslami bankacılığa yönelik tutumlarının da olumlu olduğunu ifade etmişlerdir.

Ali ve Hassan (2017); Malezya'da İslami banka çalışanlarının İslami bankacılığa yönelik farkındalık ve tutum düzeylerini ölçmek üzere yapmış oldukları araştırmada, çalışanların İslami bankacılık konusunda ön yargılı olduklarını ve bu durumun çalışanların İslami bankacılık konusunda eğitimlerinin yetersizliğinden kaynaklandığını belirtmişlerdir.

Masood vd. (2017); Pakistanda İslami banka çalışanlarının farkındalık düzeylerinin ürün pazarlaması ve performans üzerindeki etkisini ölçmek üzere yapmış oldukları araştırmada 251 İslami bankacılık çalışanına ait anket örneklem olarak kullanılmıştır. Bu araştırma sonucunda banka çalışanlarının farkındalık düzeylerinin artırılması durumunda müşterilerin de farkındalık düzeylerinin artacağını ve müşterilerin İslami finansa yönelik tutumlarının da değişeceğini belirtmişlerdir. Bununla birlikte müşterilerin artan farkındalık ve tutum düzeyleri ile İslami bankacılığın performansının da artacağı ifade edilmiştir.

Hidayat vd. (2020); Rusya'da finans sektörü çalışanlarının İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerini ölçmek amacıyla yapmış oldukları araştırmada 300 finans sektörü çalışanına anket uygulaması yapılmıştır. Bu araştırma sonucunda çalışanların İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerinin düşük olduğunu ifade etmişlerdir.

El-Brassi vd. (2020); Libya'da İslami banka çalışanlarının farkındalık düzeyini ölçmek amacıyla 207 banka çalışanı örnekleme üzerinde yapmış oldukları araştırma sonucunda, banka çalışanlarının İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerinin ortalama bir seviyede olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca çalışanların İslami bankacılık konusunda sadece temel düzeyde bilgi sahibi olduklarını ifade etmişlerdir.

Balkanlı ve Yardımcıoğlu (2020); Türkiye'de 376 katılım bankası çalışanının katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerini ölçmek amacıyla yapmış oldukları araştırmada, katılım bankası çalışanlarının farkındalık seviyelerinin yüksek olduğunu ve tutumlarının genel olarak olumlu olduğunu belirtmişlerdir. Bununla birlikte az da olsa çalışanların bir kısmının farkındalıklarının ve aidiyet duygularının zayıf olduğunu ifade etmişlerdir.

Katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerinin incelendiği çalışmaların büyük bir bölümünün müşteri odaklı yapıldığı tespit edilmiştir. Müşterilerin

katılım bankacılığına yönelik farkındalık ve tutum düzeylerini ölçmeye yönelik yapılan araştırmalar aşağıda yer almaktadır.

### **3.2. Müşterilerin Farkındalık ve Tutum Düzeylerini Ölçmeye Yönelik Yapılan Araştırmalar**

Katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerinin müşteriler tarafından bilinirliğini açıklayan farkındalık düzeylerine ve müşterilerin katılım bankacılığına yönelik sahip oldukları tutum düzeylerine yönelik literatürde yer alan çalışmalar şunlardır;

Nordin ve Hamid (2001); Malezya’da İslami bankacılık sistemine yönelik farkındalık düzeyini ölçmek amacıyla yapmış oldukları araştırmada 45 ticari işletme ve müşteri verilerinden faydalanmışlardır. Bu araştırma sonucunda İslami bankacılık ürünlerinin kullanımının mevduat bankaları ile karşılaştırıldığında önemli düzeyde düşük olduğunu ve müşterilerin İslami bankacılığa yönelik farkındalık düzeylerinin düşük olduğunu ifade etmişlerdir.

Okumuş (2005); Pakistan ve Türkiye’de müşterilerin İslami bankacılık ürünleri hakkındaki farkındalığını ölçmeye yönelik yaptığı araştırmada, bir kısım İslami bankacılık ürün ve hizmetlerinin şaşırtıcı bir biçimde müşteriler tarafından hiç bilinmediğini ifade etmiştir.

Rammal ve Zurbruegg (2007); Avustralya’da helal bankacılığa inanan bir grup üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmada; katılımcıların kâr-zarar paylaşımı sisteminden haberdar bile olmadıklarını ifade etmişlerdir. Araştırmacılar tarafından katılımcıların böyle bir bankacılık sistemini kabul etmedikleri belirtilmiştir.

Gait ve Worthington (2008); Libya’da müşterilerin İslami finans sistemine karşı tutum düzeyini ölçme amacıyla 296 işletmeye anket uygulayarak araştırma yapmışlardır. Bu araştırma sonucunda, firmaların %72,3’ünün İslami finans ürün ve hizmetlerine başvurduklarını ifade etmişlerdir. Bununla birlikte bu firmaların İslami finans sistemini tercih etme nedenlerinin sırasıyla üretkenlik, iş desteği, hizmetler ve dini inançlar olduğunu belirtmişlerdir. Ancak işletmeler geleneksel finans ürün ve hizmetlerine göre İslami finansın daha pahalı olduğunu ifade etmişlerdir.

Loo (2010); müşterilerin İslami bankacılığa yönelik müşterilerin tutum düzeylerini ölçmek amacıyla yaptığı araştırmada, müşterileri İslami bankacılığa çeken en önemli nedenin dini inançları olduğu, ikinci sırada ise İslami bankacılık ürünleri ve hizmetlerinin kalitesinin olduğunu ifade etmiştir.

Thambiah vd. (2011); Malezya’da kırsal ve kentsel bölgelerde yaşayanlar arasında İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeyleri arasındaki farklılığı ölçmek amacıyla 537 kişilik örneklem üzerinde araştırma yapmışlardır. Bu araştırmanın sonucunda kırsal ve kentsel bölgelerde yaşayanların farkındalık düzeyleri arasında büyük bir farklılık olmamasına rağmen, kentsel bölgelerde yaşayanların İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerinin daha yüksek olduğunu belirtmişlerdir.

Naser vd. (2013); Kuwait Finance House’un 429 müşterisinin İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerini ölçmek amacıyla yapmış oldukları araştırmada, müşterilerin büyük bir bölümünün bankanın sunmuş olduğu ürün ve hizmetlerden haberdar olmadığını ve farkındalık düzeylerinin düşük olduğunu ifade etmişlerdir.

Abduh ve İdrisov (2014); Dağıstan’da bankacılık müşterilerinin İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerini ölçmek amacıyla 400 kişilik örneklem üzerinde araştırma yapmışlardır. Yapılan araştırma sonucunda Dağıstan’da yer alan banka müşterilerinin İslami bankacılığa yönelik farkındalık düzeylerinin düşük olduğunu ve farkındalık ve tutum arasında ilişki olduğunu bildirmişlerdir.

Ahmad ve Al-Aidaros (2017); Malezya’da 400 İslami banka müşterisinin farkındalık düzeyini ölçmek amacıyla yapmış oldukları araştırmada, halihazırda İslami banka müşterisi olan bu kişilerin İslami bankacılık ilkelerine tam olarak hakim olmadıklarını ve farkındalık düzeylerinin düşük olduğunu belirtmişlerdir.

İslam ve Rahman (2017); Hindistan’da bulunan bankacılık müşterilerinin İslami bankacılığa yönelik farkındalık düzeylerini ölçmek amacıyla 290 kişilik örneklem üzerinde yapmış oldukları araştırma sonucunda, katılımcıların çoğunun İslami bankacılığın nasıl çalıştığı konusunda bilgisi olmadığını ifade etmişlerdir.

Kaakeh vd. (2018); Barselona’da bulunan Müslümanların İslami bankacılığa yönelik tutum düzeylerinin ölçülmesi amacıyla yapmış oldukları araştırmada 154 kişiye anket uygulamışlardır. Yapılan araştırma sonucunda İslami bankacılığın kullanımının tutumdan etkilendiğini, müşterilerin farkındalık düzeylerinin düşük olduğunu ancak bilgi düzeylerinin artırılması için istekli olduklarını belirtmişlerdir.

Naz vd. (2020); Pakistan’da İslami banka müşterilerinin İslami bankacılığa yönelik farkındalık düzeyinin müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla 300 banka müşterisine anket uygulamışlardır. Bu araştırma sonucunda, müşterilerin farkındalık düzeylerinin yüksek



olması durumunda İslami bankacılık ürün ve hizmetlerine yönelik memnuniyet düzeyinin de yükseldiğini ifade etmişlerdir.

#### 4. VERİ SETİ, YÖNTEM, ANKET İFADELERİ, ANALİZ VE BULGULAR

##### 4.1. Veri Seti

Çalışmada Diyarbakır ilinde faaliyet gösteren 5 katılım bankasının 108 çalışanına anket uygulanmış ve bu anketlerin verilerinden yararlanılmıştır. Ayrıca araştırmaya konu anket uygulaması 2018 yılında yapılmış ve veriler 2018 yılında toplanmıştır. Araştırma verilerinin toplandığı süreçte etik kurul onayı alma konusunda herhangi bir zorunluluk bulunmadığından dolayı etik kurul izni alınmamıştır.

##### 4.2. Yöntem

Araştırmada alan araştırması uygulanarak yüz yüze anket tekniği tercih edilmiştir. Araştırmada kullanılan anket formu 3 bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk bölümünde demografik değişkenlere yönelik 5 soru bulunmaktadır. İkinci bölümde çalışanların katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerini ölçmeye yönelik 15 ifade ve son bölümde ise çalışanların katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik tutum düzeylerini ölçmeye yönelik 17 ifade bulunmaktadır. Araştırmada 5'li likert tipi ölçek kullanılmış olup 1=kesinlikle katılmıyorum ve 5=kesinlikle katılıyorum şeklindedir. Araştırma ölçeğinin güvenilirliği Cronbach's alpha katsayısı kullanılarak test edilmiştir.

##### 4.3. Anket İfadeleri

Katılımcılara farkındalık düzeylerini ölçmek amacıyla 15 ifade ve tutum düzeylerini ölçmek amacıyla 17 ifade olmak üzere toplam 32 ifade yönlendirilmiştir olup söz konusu ifadeleri Tablo 1'de yer almaktadır.

**Tablo 1.** Anket İfadeleri

Farkındalık Düzeyini Ölçmeye Yönelik İfadeler	
1	Katılım bankacılığı ürünleri karşılıklı fayda içeren sözleşmelerden oluşmaktadır.
2	Katılım bankacılığı ürün/hizmetleri yerel ve küresel anlamda iyi bilinmektedir.
3	Ticari bir bankadan teklif alırsam işimi değiştirmeyi düşünürüm
4	Katılım bankaları şeriata uygun hareket etmektedir.
5	Katılım bankalarının ürün/hizmetleri ağırlıklı olarak Müslümanlara yöneliktir.
6	Katılım bankaları toplumun her kesimine hitap etmektedir.
7	Katılım bankalarının reklamları müşteriyi yanıltıcı bilgiler içermemektedir.
8	Katılım bankacılığı ürünleri ticari bankaların ürünleri ile benzetilmektedir.
9	Katılım bankacılığı ürünleri risk paylaşımı esasına dayanmaktadır.

10	Katılım bankacılığı ürün/hizmetleri Müslüman olmayanlar için bile uygundur.
11	Katılım bankacılığı ürünleri müşterileri sömürmeyi yasaklamaktadır.
12	Katılım bankacılığında müşteri ile banka arasında sözleşme yapılırken kar paylaşım oranı önceden belirlenmektedir.
13	Katılım bankacılığı taraflar arasında kar paylaşım esasına göre yapılmaktadır.
14	Katılım bankacılığı ürün/hizmetleri maliyet açısından müşteriler için daha uygundur.
15	Katılım bankaları sadece helal ticarete yatırım yapmaktadır.
<b>Tutum Düzeyini Ölçmeye Yönelik İfadeler</b>	
1	Katılım bankacılığı ürün/hizmetleri sunulurken müşteriler yanıtlanmamaktadır.
2	Katılım bankacılığı ürünlerinin finansal sistem üzerinde olumlu etkisi vardır.
3	Katılım bankacılığı ürünleri müşteriye sunulurken şeffaf davranılmaktadır.
4	Katılım bankacılığı ürünleri büyük belirsizlikleri yasaklamaktadır.
5	Katılım bankacılığı ürün/hizmetleri Ticari bankaların ürün/hizmetlerine kıyasla ekonomi açısından daha faydalıdır.
6	Kar-zarar paylaşımı esasına dayalı finansman sistemi faydalıdır.
7	Finansal konular ile dinler birbirinden ayrı konulardır.
8	Katılım bankacılığı güncel finansal sorunlara daha iyi çözüm üretmektedir.
9	Katılım bankaları modern finans ilkelerine göre hareket etmektedir.
10	Katılım bankalarında yatırımlar güvence altındadır.
11	Katılım Bankaları sermaye sahiplerinin zenginliğini arttırmayı hedeflemenin yanında toplumun refahını da yükseltmeyi amaçlamaktadır.
12	Katılım bankaları ile ilişki içerisinde olan insanlar daha etik davranmaktadır.
13	Katılım bankaları müşterilerine Ticari bankalara göre daha adil davranmaktadır.
14	Katılım Bankacılığı ürünlerine ilişkin bilgiler yeterli ve anlaşılır düzeydedir
15	Katılım Bankaları müşterilerine Ticari Bankalardan daha fazla ürün sunmaktadır.
16	Katılım bankacılığı ürünlerinin ekonomiye yararı kaçınılmazdır.
17	Katılım Bankacılığı ürünleri Ticari Banka ürünlerine göre benzersiz bir şekilde öne çıkmaktadır.

#### 4.4. Analiz ve Bulgular

Araştırmada kullanılan anket ifadelerinin güvenilirliği test edilmiş olup ardından katılımcıların demografik değişkenlere ve farkındalık ve tutum düzeylerine yönelik yöneltilen ifadelerle verilen yanıtların analizi yapılmıştır.

##### 4.4.1. Farkındalık ve Tutum Ölçeklerinin Güvenilirlik Analizi

Çalışanların katılım bankacılığı ürün/hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerini ölçmeye yönelik ifadelerin güvenilirlikleri Cronbach's alpha değerleri ile değerlendirilmiştir. Farkındalık ve tutum değişkenlerine yönelik katılımcılara yöneltilen ifadelerin sayısı ve Cronbach's alpha değerleri aşağıdaki gibidir.

**Tablo 2.** Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi

	İfade Sayısı	Cronbach's Alpha Değeri
<b>Katılım Bankalarının ürün ve hizmetlerinin farkındalığı</b>	15	0,813

<b>Katılım Bankalarının ürün ve hizmetlerine yönelik tutum</b>	17	0,926
--	----	-------

Tablo 2'ye göre ankette yer alan değişkenlerin Cronbach's alpha değerleri 0,81'den yüksek olduğu gözlenmektedir. Güvenilirlik testinde yer alan Cronbach's alpha değerinin 0,80 ile 1,00 değerleri arasında yer alması durumunda araştırmada kullanılan ölçek yüksek derecede güvenilir olarak kabul edilmektedir (Kalaycı, 2010, s. 405).

#### 4.4.2. Demografik Değişkenlere Yönelik Bulgular

Anket formunda kullanılan demografik değişkenler cinsiyet, yaş, eğitim, gelir düzeyi ve mesleki deneyim olmak üzere 5 bölümden oluşmaktadır.

**Tablo 3.** Demografik Değişkenlere Ait Bulgular

Demografik Değişkenler		n	%
Cinsiyet	Kadın	27	25,00
	Erkek	81	75,00
	<b>Toplam</b>	<b>108</b>	<b>100,00</b>
Yaş	20-30 yaş arası	49	45,40
	31-40 yaş arası	51	47,20
	41-50 yaş arası	8	7,40
	<b>Toplam</b>	<b>108</b>	<b>100,00</b>
Eğitim Düzeyi	Lise	14	13,00
	Ön lisans	11	10,20
	Lisans	67	62,00
	Lisansüstü	16	14,80
	<b>Toplam</b>	<b>108</b>	<b>100,00</b>
Gelir Düzeyi	3.000-4.500 TL arası	54	50,00
	4.501-6.000 TL arası	28	25,90
	6.001-7.500 TL arası	10	9,30
	7.501-9.000 TL arası	9	8,30
	9.001 TL ve üzeri	7	6,50
	<b>Toplam</b>	<b>108</b>	<b>100,00</b>
Mesleki Deneyim	0-2 yıl arası	19	17,60
	2-4 yıl arası	26	24,10
	4-6 yıl arası	27	25,00
	6-8 yıl arası	15	13,90
	8 yıl ve üzeri	21	19,40
	<b>Toplam</b>	<b>108</b>	<b>100,00</b>

Tablo 3'e göre araştırmaya katılan toplam 108 çalışanın 81'inin erkek personellerden oluştuğu gözlenmektedir. Katılım bankası şube çalışanlarının genellikle erkek personellerden oluşması katılımcıların büyük bir çoğunluğunun da erkek personellerden oluşmasına neden olmuştur.

İstihdamın büyük bir bölümünün genç nüfustan karşılandığı bankacılık sektöründe 20 yaş altı ve 50 yaş üzeri istihdamın düşük seviyelerde olmasından dolayı anket formuna söz konusu bu yaş gruplarının eklenmesi uygun görülmemiştir. Katılımcıların %92,60'ının 20-40 yaş arasında yer alması istihdamın genç nüfustan karşılandığını doğrular niteliktedir. Diğer taraftan bankacılık sektöründe istihdam şartları olarak en az lisans mezuniyeti arandığından dolayı katılımcılardan %76,8'inin lisans ve lisansüstü eğitim seviyesine sahip olduğu gözlenmektedir. Katılımcıların %75,90'ının gelir düzeyinin 3.000-6.000 TL arasında olduğu göze çarpmaktadır. Bununla birlikte katılımcıların mesleki deneyimlerinin farklı frekans aralıklarında olduğu gözlenmektedir.

#### 4.4.3. Farkındalık ve Tutum Düzeylerini Ölçmeye Yönelik Bulgular

Katılım bankalarının ürün/hizmetlerine yönelik katılımcıların farkındalık ve tutum düzeylerini ölçme amacıyla yöneltilen ifadeler, bu ifadelerin frekans değerleri, frekans değerlerine ait yüzde oranları ve ifadelere katılımcılar tarafından verilen yanıtların ortalama değerleri aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

**Tablo 4.** Farkındalık ve Tutum İfadelerine Verilen Yanıtların Genel Ortalamaları

İfade Türü	İfade Sayısı	Genel Ortalama
Farkındalık	15	3,46
Tutum	17	3,70

Katılımcıların farkındalık düzeylerini ölçmeye yönelik yöneltilen 15 ifadenin ortalamasının 3,46 seviyesinde olduğu, tutum düzeylerini ölçmeye yönelik yöneltilen 17 ifadenin ortalama değerinin ise 3,70 düzeyinde olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların farkındalık düzeylerini ölçmeye yönelik yöneltilen 15 ifadeye verilen yanıtlar ve frekans dağılımları ile ortalama değerleri Tablo 5'te yer almaktadır.

**Tablo 5.** Farkındalık Düzeyini Ölçmeye Yönelik İfadelere Verilen Yanıtlar ve Ortalama Değerleri

Farkındalık Düzeyini Ölçmeye Yönelik İfadeler	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum		Yanıtın Ortalama Değeri
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
Farkındalık - 1	7	6,5	7	6,5	4	3,7	52	48,1	38	35,2	3,99
Farkındalık - 2	5	4,6	31	28,7	28	25,9	30	27,8	14	13,0	3,16
Farkındalık - 3	36	33,3	26	24,1	16	14,8	16	14,8	14	13,0	2,50
Farkındalık - 4	17	15,7	22	20,4	21	19,4	34	31,5	14	13,0	3,06

Farkındalık - 5	21	19,4	16	14,8	20	18,5	40	37,0	11	10,2	3,04
Farkındalık - 6	3	2,8	18	16,7	16	14,8	43	39,8	28	25,9	3,69
Farkındalık - 7	4	3,7	10	9,3	18	16,7	42	38,9	34	31,5	3,85
Farkındalık - 8	9	8,3	28	25,9	31	28,7	30	27,8	10	9,3	3,03
Farkındalık - 9	7	6,5	18	16,7	22	20,4	42	38,9	19	17,6	3,44
Farkındalık - 10	5	4,6	9	8,3	15	13,9	47	43,5	32	29,6	3,85
Farkındalık - 11	5	4,6	18	16,7	15	13,9	38	35,2	32	29,6	3,69
Farkındalık - 12	17	15,7	17	15,7	6	5,6	36	33,3	32	29,6	3,45
Farkındalık - 13	4	3,7	9	8,3	11	10,2	43	39,8	41	38,0	4,00
Farkındalık - 14	14	13,0	9	8,3	26	24,1	37	34,3	22	20,4	3,41
Farkındalık - 15	11	10,2	9	8,3	17	15,7	29	26,9	42	38,9	3,76

Tablo 5'e göre verilen yanıtlara dair incelemede katılımcıların en düşük farkındalıklarının "Ticari bir bankadan iş teklifi alırsam işimi değiştirmeyi düşünürüm" ifadesinde yer aldığı göze çarpmaktadır. En yüksek farkındalık düzeyinin ise "Katılım Bankacılığı ürünlerine ilişkin bilgiler yeterli ve anlaşılır düzeydedir" ifadesinde olduğu gözlenmektedir. Ayrıca farkındalık düzeyine ait genel ortalama (3,46) dikkate alındığında farkındalık düzeyi ile ilgili ifadelerden 2, 3, 4, 5, 8, 9, 12 ve 14 no'lu ifadelerin ortalama farkındalık düzeyinin altında kaldığı göze çarpmaktadır. Farkındalık konusunda katılımcılara yöneltilen ifadelerden en can alıcı olan ve katılım bankası çalışanları için en hassas konuların başında gelen ticari bankalara geçiş yapma ile ilgili ifadeye katılımcıların sadece %57,4'ünün olumsuz yanıt verdiği, %27,8'inin ise ticari bankalara geçiş yapabileceği yönünde yanıt verdiği gözlenmektedir. Bunun yanı sıra katılımcıların %36,1'i katılım bankalarının şeriata uygun hareket etmediğini, %23,2'si katılım bankalarının risk paylaşımı esasına göre çalışmadığını ve %21,3'ü katılım bankalarının müşterileri sömürmeyi yasaklamadığını belirtmişlerdir. Ayrıca %37,1'i katılım bankacılığı ürünlerinin ticari bankalarla benzer olduğunu, %31,4'ü katılım bankalarının yapılan işlemlerde kâr paylaşım oranını önceden belirlenmediğini, %18,5'i sadece helal ticarete yatırım yapılmadığını ve %21,3'ü ticari bankalara göre daha maliyetli olduğunu ifade etmişlerdir.

Katılımcıların tutum düzeylerini ölçmeye yönelik yöneltilen 17 ifadeye karşılık verilen yanıtlar ve frekans dağılımları ile ortalama değerleri Tablo 6'da yer almaktadır.

**Tablo 6.** Tutum Düzeyini Ölçmeye Yönelik İfadelere Verilen Yanıtlar ve Ortalama Değerleri

Tutum Düzeyini Ölçmeye Yönelik İfadeler	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum		Yanıtın Ortalama Değeri
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
Tutum - 1	4	3,7	15	13,9	12	11,1	36	33,3	41	38	3,88
Tutum - 2	2	1,9	5	4,6	19	17,6	48	44,4	34	31,5	3,99

Tutum - 3	3	2,8	12	11,1	17	15,7	38	35,2	38	35,2	3,88
Tutum - 4	2	1,9	8	7,4	23	21,3	33	30,6	42	38,9	3,97
Tutum - 5	4	3,7	15	13,9	28	25,9	31	28,7	30	27,8	3,63
Tutum - 6	3	2,8	5	4,6	15	13,9	46	42,6	39	36,1	4,05
Tutum - 7	10	9,3	11	10,2	26	24,1	37	34,3	24	22,2	3,50
Tutum - 8	3	2,8	15	13,9	34	31,5	36	33,3	20	18,5	3,51
Tutum - 9	7	6,5	13	12,0	21	19,4	48	44,4	19	17,6	3,55
Tutum - 10	6	5,6	7	6,5	16	14,8	48	44,4	31	28,7	3,84
Tutum - 11	9	8,3	11	10,2	26	24,1	34	31,5	28	25,9	3,56
Tutum - 12	8	7,4	10	9,3	15	13,9	49	45,4	26	24,1	3,69
Tutum - 13	6	5,6	9	8,3	20	18,5	38	35,2	35	32,4	3,81
Tutum - 14	4	3,7	13	12,0	20	18,5	44	40,7	27	25,0	3,71
Tutum - 15	10	9,3	29	26,9	33	30,6	22	20,4	14	13,0	3,01
Tutum - 16	5	4,6	6	5,6	10	9,6	54	50,0	33	30,6	3,96
Tutum - 17	10	9,3	22	20,4	25	23,1	31	28,7	20	18,5	3,27

Tablo 6'ya göre yapılan incelemede katılımcıların “Katılım bankaları müşterilerine ticari bankalardan daha fazla ürün sunmaktadır” ifadesine verilen cevabın en düşük ortalamaya sahip olduğu, buna karşılık “Kâr-zarar paylaşımı esasına dayalı finansman sistemi faydalıdır” ifadesine verilen cevabın ise en yüksek ortalamaya sahip olduğu gözlenmektedir. Ayrıca tutum düzeyine ait genel ortalama (3,70) dikkate alındığında, tutum düzeyi ile ilgili ifadelerden 5, 7, 8, 9, 11, 15 ve 17 no'lu ifadelerle verilen yanıtların ortalamalarının tutum düzeyinin genel ortalama değerinin altında kaldığı göze çarpmaktadır.

Yapılan inceleme sonucunda katılımcıların %36,2'sinin katılım bankalarının ticari bankalara göre daha az ürün sunduğunu, %29,7'sinin katılım bankacılığı ürünlerinin benzersiz bir şekilde öne çıkmadığını, %16,7'sinin katılım bankacılığının güncel finansal sorunlara dayalı iyi çözüm üretmediğini ifade ettikleri gözlenmektedir. Bununla birlikte katılımcıların %18,5'i katılım bankalarının modern finans ilkelerine göre hareket etmediğini ve toplum refahını yükseltmeyi amaçlamadığını belirtmişlerdir. Ayrıca %17,6'sı ürün ve hizmetlerin sunumunda müşterilerin yanıtlandığını, %13,9'u müşterilere karşı şeffaf davranılmadığını, %15,7'si ürünlere ilişkin bilgilerin yeterli ve anlaşılır olmadığını ve %13,9'u ticari bankalara göre daha adil davranılmadığını ifade etmişlerdir.

Yapılan araştırma sonucunda katılım bankası çalışanlarının katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık düzeylerinin %69,20 seviyesinde, tutum düzeylerinin ise %74 seviyesinde olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte kararsızların farkındalık düzeyini ölçmeye yönelik yöneltilen ifadelerde ortalama %16,42 seviyesinde, tutum düzeylerini ölçmeye yönelik yöneltilen ifadelerle ise ortalama %19,62 seviyesinde oldukları tespit edilmiştir.

## 5. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Kamu otoritesi tarafından izlenen politikalar sonucunda kamu katılım bankalarının faaliyete başlaması, akademik alanda katılım bankacılığına yönelik program ve çalışmaların artması ve katılım bankalarının toplam bankacılık sektörü içerisindeki payının son yıllarda hızlı bir şekilde yükselmesi, katılım bankacılığının finans sistemi içerisindeki önemi giderek artmasına neden olmuştur. Bununla birlikte katılım bankaları tarafından çeşitli yeni ürün ve hizmetler geliştirilerek katılım bankacılığının toplam bankacılık sektörü içerisindeki pazar payının yükseltilmesi hedeflenmiştir. Katılım bankacılığı sektöründe yaşanan bu gelişmeler ve hedefler değerlendirildiğinde katılım bankacılığı sektöründe çalışan personellerin katılım bankacılığı ürün/hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeyleri büyük önem arz etmektedir.

Çalışanların katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerini ölçmeyi amaçlayan bu çalışmada, katılım bankası çalışanlarının farkındalık düzeylerinin %69,20, tutum düzeylerinin ise %74 seviyesinde olduğu tespit edilmiştir. Farkındalık konusunda yapılan analiz sonucunda çalışanların %30,80'lik bölümünün katılım bankacılığının felsefesini anlamadığı, ürün ve hizmetler konusunda bilgi sahibi olmadıkları ve katılım bankacılığına yönelik kendilerinin bile hassasiyetlerinin olmadığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte çalışanların %26'sının katılım bankacılığına yönelik olumsuz bir tutum içerisinde oldukları göze çarpmaktadır.

Türkiye'de katılım bankalarının toplumun tüm kesimlerine hitap etme misyonu bulunmasına rağmen toplam bankacılık sektörü içerisindeki pazar payı göz önünde bulundurulduğunda, genel anlamda özellikle faiz hassasiyetine sahip bir müşteri kitlesine hitap ettiğini söylemek yerinde olacaktır. Mevduat bankalarının ürün ve hizmetlerinde açık bir şekilde "faiz" kelimesinin zikredilmesi ve Türk bankacılık sektöründe İslami pencere şeklinde hizmet sunan mevduat bankalarının da bulunmaması, faiz geliri elde etmek istemeyen banka müşterilerinin katılım bankalarını tercih etmelerine neden olmaktadır. Dini inançlarından dolayı katılım bankalarını tercih eden müşterilerin katılım bankalarından beklentileri de elbette ki kendileri ile aynı fikir ve düşüncede olan bankalarla ve banka çalışanlarıyla hareket etmek olacaktır. Bu açıdan bakıldığında personel seçimlerinde katılım bankalarının mevduat bankalarına göre daha dikkatli ve titiz davranması beklenmektedir.

Katılım bankası çalışanları ürün ve hizmetlerin pazarlanması noktasında mevduat bankası çalışanlarından ayrılmaktadır. Mevduat bankası çalışanları rakip banka sayısının fazla olması, faiz oranı alanında rekabetin yüksek olması ve müşterilerin faiz oranlarına karşı duyarlılığının

yüksek olduğu bir ortamda ürün ve hizmetleri pazarlamaya çalışmaktadırlar. Buna karşılık katılım bankası çalışanları müşterilerini öncelikle, ürünlerinin Kur'an ve sünnete aykırı olmadığına ikna etmek durumunda kalmakta, sonrasında diğer bankalar ile rekabet içerisine girebilmektedirler. Müşterileri katılım bankacılığı ürünlerini kullanma konusunda ikna edebilmek ise çalışanların katılım bankacılığına yönelik farkındalık ve tutum düzeylerinin yüksek olmasına bağlıdır. Diğer bir deyişle pazarlanmaya çalışılan ürün ve hizmetlerin tamamının İslami koşullara uygun olduğu, İslami ticarete aykırı herhangi bir hizmetin olmadığı öncelikle çalışanlar tarafından kapsamlı bir şekilde anlaşılmalı ve bu bilgilerin pazarlama faaliyetlerinde kullanılmaları gerekmektedir.

Son yıllarda Türk bankacılık sektöründe katılım bankacılığına doğru bir yönelimin olması ile birlikte Yükseköğretim kurumlarında katılım bankacılığının akademik anlamda öğretilmesi konusunda çalışmalar başlatılmış ve katılım bankacılığı alanında lisans, yüksek lisans ve doktora programları açılmıştır. Bunlara ek olarak özellikle katılım bankacılığı alanında eğitim görmeyi teşvik etme amacıyla bu alanda öğrenim görenlere burs imkânları da sağlanmıştır. Bu imkânlarla, gelişmekte olan katılım bankacılığının sadece pratikte değil akademik camia tarafından yapılan bilimsel çalışmalarla teorik olarak da desteklenmesi amaçlanmıştır.

Bu araştırmanın sonuçlarına dayanarak, büyüme hedefleri yüksek olan katılım bankacılığında çalışanların işe alım süreçlerinde katılım bankacılığı prensiplerine uygunluklarının ve işe alındıktan sonraki süreçte ürün ve hizmetlere yönelik hizmet içi eğitim etkinliklerinin tekrar gözden geçirilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bununla birlikte her ne kadar hizmet içi eğitimlerle çalışanlara eğitimler verilse de, çalışanların farkındalık ve tutum düzeylerinin artırılması konusunda bu eğitimlerin yetersiz kaldığı gözlenmektedir. Bu nedenle katılım bankacılığı konusunda akademik çevre tarafından yapılan bilimsel çalışmaların katılım bankalarına ışık tutabileceği gerçeği katılım bankaları tarafından göz ardı edilmemelidir.

Katılım bankası çalışanlarının katılım bankacılığı ürün/hizmetlerine yönelik farkındalık ve tutum düzeylerinin artırılması, çalışanlara sadece çevrimiçi olarak verilen eğitimlerle sınırlı kalmayarak mümkün olduğunca yüz yüze eğitimlerin gerçekleştirilmesi ile sağlanabilir. Ayrıca yapılan akademik çalışmalar ve akademisyenler çalışanların eğitim faaliyetlerinde değerlendirilebilir veya çalışanların yüksek lisans veya doktora programlarına katılarak katılım bankacılığı konusunda eğitim almaları teşvik edilebilir. Bununla birlikte uygun görülen zamanlarda üniversitelerle işbirliği anlaşmaları yapılarak çalışanlara katılım bankacılığı konusunda seminerler verilmesi sağlanabilir.



Son olarak, katılım bankalarının çalışanlarına yönelik bir araştırma yaparak çalışanların katılım bankacılığına yönelik farkındalık ve tutum düzeylerinin neden düşük olduğunun araştırılması ve personel seçimlerinde katılım bankacılığının felsefesine uygun kişilerin tercih edilmesi önerilmektedir.

### KAYNAKÇA

- Abduh, M., & Idrisov, M. (2014). The Role of Awareness and Perceived Values upon the Acceptance of Islamic Banking and Finance in Dagestan. *Journal of Islamic Banking and Finance*, 31(3), 50-60.
- Ahmad , S. A., & Al-Aidaros, A.-H. (2017). Customer Awareness and Satisfaction of Local Islamic Banks in Malaysia. *International Journal of Islamic Business*, 2(2), 18-37.
- Ahmad, N., & Haron, S. (2000). Perceptions of Malaysian Corporate Customers Towards Islamic Banking Products & Services. *International Journal of Islamic Financial Services*, 3(4), 137-146.
- Aktepe, İ. E. (2014). Sorularla Katılım Bankacılığı. *Türkiye Katılım Bankaları Birliği*, s. 109.
- Al Zaabi , O. H. (2007). Measuring the Perceived Service Quality : An Empirical Study of Islamic Banks in the UAE. *IIUM International Conference of Islamic Banking and Finance* (s. 1-37). Kuala Lumpur: International Islamic University Malaysia.
- Ali, S. A., & Hassan, A. (2017). Employees' Attitude towards Islamic Banking: An Exploratory Study in Malaysia. *International Research Journal of Social Sciences*, 7(4), 114-138.
- Atia, J. (1995). Banking in Islamic Framework. (F. Khan, Dü.) *Islamic Financial Institutions Seminar Proceedings series*, s. 23-34.
- Balkanlı, C., & Yardımcıoğlu, F. (2020). Katılım Bankası Çalışanlarının İslami Finans Hassasiyeti Üzerine Bir Araştırma. *Düzce İktisat Dergisi*, 1(1), 24-56.
- BDDK. (2021, Haziran). Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. *Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri*, s. 1.
- Buchari, I., Rafiki, A., & Al Qassab, M. A. (2015). Awareness and Attitudes of Employees Towards Islamic Banking Products in Bahrain. *Procedia Economics and Finance*(30), 68-78. doi:10.1016/S2212-5671(15)01256-3
- Canbaz, M. (2016). *Katılım Bankacılığı*. İstanbul: Beta Yayınları.
- El-Brassi, M. A., Alhabshi, S. M., & Othman, A. A. (2020). Exploring the Knowledge of Islamic Banking Among Libyan Bankers. *International Journal of Islamic Economics and Finance*, 3(1), 1-20. doi:10.18196/ijief.2119
- Gadır, A. M. (1980). Jurisprudence of Mudarabah. *International Association of Islamic Banks*, s. 12.
- Gait, A., & Worthington, A. (2008). An Empirical Survey of Individual Consumer, Business Firm and Financial Institution Attitudes Towards Islamic Methods of Finance. *International Journal of Social Economics*, 35(11), 783-808.

- Gül, A. R. (2005). Faizsiz Bankacılığın Dini Temeli Açısından Mudarebe ile Selef Yöntemlerinin Mukayesesi. *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 46(1), 43-83. doi:[https://doi.org/10.1501/Ilhfak\\_00000000364](https://doi.org/10.1501/Ilhfak_00000000364)
- Hidayat, S. E., Rafiki, A., & Svyatoslav, S. (2020). Awareness of Financial Institutions' Employees towards Islamic Finance Principles in Russia. *PSU Research Review*, 4(1), 45-60. doi:10.1108/PRR-08-2019-0026
- Islam, J. U., & Rahman, Z. (2017). Awareness and Willingness towards Islamic Banking among Muslims: An Indian Perspective. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(1), 92-101. doi:<https://doi.org/10.1108/IMEFM-01-2016-0017>
- Kaakeh, A., Hassan, M. K., & Almazor, S. V. (2018). Attitude of Muslim Minority in Spain towards Islamic Finance. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(2), 213-230. doi:10.1108/IMEFM-11-2017-0306
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayınevi.
- Kerimoğlu, Y. (1985). *Emanet ve Ehliyet* (Cilt 2). İstanbul: Ölçü Yayınları.
- Loo, M. (2010). Attitudes and Perceptions towards Islamic Banking among Muslims and Non-Muslims in Malaysia: Implications for Marketing to Baby Boomers and X-Generation. *International Journal of Arts and Sciences*, 3(13), 453-485.
- Masood, S., Sheikh, M. R., & Abbasi, M. N. (2017). Bankers' Awareness, Product Marketing and Performance of Islamic Banks: The Case of Pakistan. *Pakistan Journal of Islamic Research*, 18(1), 83-97.
- Metawa, S. A., & Almosawi, M. (1998). Banking behavior of Islamic bank customers: perspectives and implications. *International Journal of Bank Marketing*, 16(7), 299-313. doi:<https://doi.org/10.1108/02652329810246028>
- Naser, K., Salem, A. A., & Nuseibeh, R. (2013). Customers Awareness and Satisfaction of Islamic Banking Products and Services: Evidence from the Kuwait Finance House. *International Journal of Marketing Studies*, 5(6), 185-199. doi:10.5539/ijms.v5n6p185
- Naz, A., Farooq, S., Lodhi, R. N., Ali, F. H., & Maryam, S. Z. (2020). The Impact of the Awareness, Understanding and Usage of Islamic Banking Products and Services on Customer Satisfaction with Islamic Banking in Pakistan. *Islamic Banking and Finance Review*, 7, 19-37.
- Nordin, N. A., & Hamid, A. H. (2001). A Study on Islamic Banking Education and Strategy for the New Millenium – Malaysian Experience. *International Journal of Islamic Financial Services*, 2(4), 3-11.
- Okumuş, Ş. H. (2005). Interest-free Banking in Turkey: A Study of Customer Satisfaction and Bank Selection Criteria. *Journal of Economic Cooperation*, 26(4), 51-86.

- Özgür, E. (2007). Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları ile Rekabet Edebilirliği. *Doktora Tezi*. Afyon: Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özsoy, Ş. (2012). *Sağlam Bankacılık Modeli İle Katılım Bankacılığı'na Giriş*. İstanbul: Biltur Basım Yayın ve Hizmet.
- Pehlivan, P. (2016). Türkiye'de Katılım Bankacılığı ve Bankacılık Sektöründeki Önemi. *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(31), 296-324. doi:<https://doi.org/10.30976/susead.302169>
- Ramdhony, D. (2013). Islamic Banking Awareness Attitudes and Bank Selection Criteria. *International Journal of Humanities and Applied (IJHAS)*, 2(2), 29-35.
- Rammal, H. G., & Zurbruegg, R. (2007). Awareness of Islamic Banking Products Among Muslims: The Case of Australia. *Journal of Financial Services Marketing*, 12(1), 65-74. doi:<https://doi.org/10.1057/palgrave.fsm.4760060>
- Saripudin, K. N., Mohamad, S., Razif, F. M., Abdullah, L. H., & Rahman, N. A. (2012). Case Study on Sukuk Musharakah Issued in Malaysia. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 12(2), 168-175. doi:<https://doi.org/10.5829/idosi.mejsr.2012.12.2.1681>
- TBB. (2020, 12 31). *Türkiye Bankalar Birliği*. Aktif Büyüklüğüne Göre Banka Sıralaması: <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59> adresinden alındı
- TBB. (2020, Aralık). Türkiye Bankalar Birliği. *Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması*, s. 1.
- Thambiah, S., Ismail, H., & Eze, U. C. (2011). Customer Awareness and Current Usage of Islamic Retail Banking Products and Services in Malaysia. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 5(10), 667-671.
- TKBB. (2020). *2020 Katılım Bankaları*. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği.
- TKBB. (2020, 12 31). *Türkiye Katılım Bankaları Birliği*. Sektör Mukayese Raporu: <https://tkbb.org.tr/veri/sectormukayese> adresinden alındı
- TKBB. (2021). *Katılım Bankacılığı Strateji Güncelleme Raporu (2021-2025)*. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği.
- Yazman, İ. (1964). Mecelle Hukukunda Selem Akdi. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 21(1), 281-307. doi:[https://doi.org/10.1501/Hukfak\\_0000001401](https://doi.org/10.1501/Hukfak_0000001401)
- Zainol, Z., Shaari, R., & Ali, H. M. (2008). A Comparative Analysis of Bankers' Perceptions on Islamic Banking. *International Journal of Business and Management*, 3(4), 157-168. doi:10.5539/ijbm.v3n4p157



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 634-652*

*Araştırma Makalesi / Research Article*

*Received / Alınma: 14.07.2021*

*Accepted / Kabul: 21.10.2021*

## HEALTHCARE SCHOOL STUDENTS' WILLINGNESS TO WORK WITH THE ELDERLY: INFLUENCE OF AGEISM\*

Rojan GÜMÜŞ<sup>1</sup>

### **Abstract**

The purpose of this study is to examine the influence of ageism attitude and the associated factors such as demographics of healthcare school students on willingness to work with elderly after graduation. A cross sectional descriptive study was conducted with a total of 704 vocational healthcare school students. An online questionnaire consisting of socio-economic variables, Ageism Attitude Scale and questions related to willingness to work and live with elderly after graduation was completed by 80% of the entire study population. Data were analyzed by Normality test, Cronbach test, t-test, ANOVA and Scheffe test and Chi-square test. According to the results, willingness to work in elderly care was significantly higher in student groups having higher positive AAS scores. Elderly care willingness and AAS scores of the students showed no significant differences with regard to demographics. Only students whose mothers' educational level was higher had more positive AAS scores. AAS scores were high in all groups but willingness to work in elderly care was low. The students who have visited a nursing home showed significantly higher willingness to care for the elderly. Participants who had lived with an elderly before were less likely to live with an older adult in the future. The students showed the lowest AAS scores with regard to hiring of the elderly and 55% of them consider people at the age of 55 and over as being old. There is a positive relationship between the low ratio of ageism among young people and the tendency to work in the field of elderly care in the future. In order to encourage young people to work in this field, their concerns should be addressed and their prejudice should be eliminated. Both as part of a state policy and in terms of employment volume, students of universities' vocational healthcare schools should be encouraged to pursue a career in elderly care after their graduation.

**Keywords:** Healthcare School Students, Attitudes, Ageism, Elderly, Care Willingness.

**Jel Codes:** I18, I26, J23.

\* This study was presented as an abstract in 6.Health Sciences and Management Conference on 20-22 May 2021 in Süleyman Demirel University, Isparta.

<sup>1</sup>Assoc. Prof. Dr, Dicle University, Atatürk Vocational School of Health Services, e-posta: gumusrojan@gmail.com, ORCID: 0000 0001 8113 6193.

### **Atıf/Citation**

Gümüş, R. (2021). Healthcare school students' willingness to work with the elderly: influence of ageism. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 634-652.

## SAĞLIK YÜKSEKOKULU ÖĞRENCİLERİNİN YAŞLI AYRIMCILIĞINA KARŞI TUTUMLARININ YAŞLI BAKIMI ALANINDA ÇALIŞMA ARZUSUNA ETKİSİ

### Öz

Bu çalışmanın amacı sağlık yüksek okulu öğrencilerinin yaşlı ayrımcılığına karşı tutumlarının ve demografik özelliklerinin mezun olduktan sonra yaşlı bakımında çalışma arzularına olan etkisini analiz etmektir. Kesitsel ve tanımlayıcı olarak düzenlenen çalışmada 702 sağlık hizmetleri meslek yüksekokulu öğrencisi ile online olarak anket yapılmıştır. Çalışmada tüm evrenin %80'ine ulaşılmış, öğrencilere sosyo-ekonomik özellikleri, Yaşlı Ayrımcılığı Tutum Ölçeği ve mezuniyetten sonra yaşlı bakım alanında çalışma isteğini ölçen sorular içeren bir soru formu iletilmiştir. Toplanan veriler Normallik testi, Cronbach Güvenilirlik Analizi, t testi, ANOVA, Sheffe testi ve Ki-Kare testi ile analiz edilmiştir. Araştırmanın sonuçlarına göre, YATÖ ortalamaları pozitif yönden yüksek olan gruplarda mezuniyetten sonra yaşlı bakımında çalışma eğilimi istatistiksel olarak daha yüksek bulunmuştur. Mezuniyetten sonra yaşlı bakımı alanında çalışma arzusu ve YATÖ puanları açısından sosyo demografik gruplar arasında istatistiksel olarak önemli bir fark bulunmamıştır. Yalnızca anneleri daha yüksek eğitime sahip olan öğrencilerin yaşlı ayrımcılığı konusunda daha pozitif bir yaklaşım sergiledikleri görülmüştür. Tüm gruplarda pozitif YATÖ ortalamaları görülürken, yaşlı bakımında çalışma arzusu düşük bulunmuştur. Daha önce bir yaşlı bakım evi ziyaretinde bulunan öğrenciler yaşlı bakımı alanında çalışmaya daha isteklidir. Geçmiş dönemlerde bir yaşlı ile birlikte yaşamış olan öğrenciler ileride bir yaşlı ile yaşamaya mesafelidirler. Daha negatif YATÖ puanı sergileyen öğrenciler yaşlıların istihdam edilmesine sıcak bakmamakla birlikte, yarısından fazlası 55 ve yukarı yaşta kileri yaşlı olarak tanımlamaktadırlar. Araştırma sonuçları göstermiştir ki genç bireyler arasında yaşlı ayrımcılığına karşı pozitif tutum ile ileride yaşlı bakımında çalışma arzusu arasında pozitif bir ilişki vardır. Gençleri bu alanda çalışmaya teşvik etmek için öncelikle kaygıları ve önyargıları giderilmelidir. Hem devlet politikası gereği hem de istihdam hacmi açısından üniversitelerin sağlık meslek yüksek okulları öğrencileri mezuniyetten sonra yaşlı bakımı alanında bir kariyer düşünmeleri için cesaretlendirilmelidirler.

**Anahtar Kelimeler:** Sağlık Yüksekokulu Öğrencileri, Yaşlı Ayrımcılığı Tutumu, Yaşlı Bakımı, Çalışma İsteği.

**Jel Kodları:** I18, I26, J23.

### 1. INTRODUCTION

Attitude towards elderly people varies by society. Whereas in some societies the elderly is seen as individuals who are active, productive, with a continuing benefit to the society, wholly integrated into the society and not in need of care or not dependent, in others, they are viewed as a group of people from whom no social production or contribution is expected, who are regarded with love and respect, given importance and considered as people who should retreat to their corner and take a rest in their final years. As much as there are elderly people having the chance to actively continue their lives or whose health allows them to do so, there are also a lot of elderly people who are alone, left outside the society or ostracized and who struggle with health problems.

Ageism as a term was used for the first time in 1969 by the director of American National Institute on Aging, Robert Butler (Butler, 1980). The gerontologist Robert Butler described ageism as a form of discrimination against elderly people, which, like racism and gender discrimination, can become concretized and turn into action. Today, the definition made by

Palmore is used more frequently (Palmore, 1999). Palmore defined ageism as “a term that expresses prejudice towards older people through attitudes and behaviors”. It also states that ageism is one of the most common types of “discrimination”, ranking third after racial and gender discrimination. Ageism is a multidimensional term that includes different attitudes, prejudices, behaviors and actions towards a person just because of their age. Therefore, when examining the data on ageism, positive and negative attitudes are considered together. Aging is perceived as a pathological condition that should be avoided if possible and is equated with disease. For this reason, ageism is also defined as the way by which the inadequacies, limitations and negative changes occurring with age are interpreted.

Ageism is a situation we come across frequently in business life, family and social life alike. In particular, we have observed from the experiences we have lived during the process of Covid-19 pandemic that some segments of the society do not consider the elderly as equals and do not care about their loss. However, the elderly is the most vulnerable group in society. They are most affected in the slightest negative situation concerning public health. High number of elderly population in developed countries has led to high number of deaths in the early stages of the pandemic in these countries. In these countries where care services for elderly people are very advanced, it is observed that no matter how advanced your services are this vulnerable group has special care needs and should be given more attention than any other group in the society. No matter which group of the society we are from, care of the elderly people is one of the issues that we should focus on the most.

Although the situation of the elderly in Turkey is different, the problems today faced in developed countries with a large elderly population await us in the near future. The Turkish traditional family structure, the relatively small number of women in business life, the fact that parents have many children and the relatively low population of elderly people in our country have delayed our encounter with these problems seen in developed countries. Today, the fact that families have fewer children, women take part in work life more and the elderly population increases as a result of the improvement of both care and health conditions of our country will lead to leaving the care of the elderly to professionals and the spread of elderly care homes in our country after 10 years at the latest. Number of the elderly and its proportion to whole population has been growing in last 20 years. The projections for next years for Turkey should be investigated to understand the importance of the subject. While in 2014-2018 this ratio was 8.3%, after 2019 it began to grow rapidly. Total elderly population and its ratio to whole

---

population in 2023, 2030 and 2060 is expected to be 10.2%, 12.9% and 22.6% respectively (TUIK,2021).

With the increase in our elderly population in the future, it is obvious that we will need more places that provide healthcare and residential services such as elderly care homes, nursing homes etc. in order to provide care services to our elderly people whom we have so far looked after in our homes as part of our families. With this situation, the need for trained and qualified personnel in this field will increase exponentially. There is a need for an effort to ensure healthy aging, to create elderly friendly environments, to make health services suitable for the elderly population, to provide long-term care needs and to disseminate the understanding of measurement/monitoring. For all these reasons, a professional approach is needed in the care of the elderly. Therefore, expert personnel trained in the field of elderly care are of great importance. All around the world, it has become an important state policy to train experts who will give care to the elderly. The need for personnel in work areas such as geriatric care therapists, geriatric doctors, family physicians, nurses, occupational therapists and social workers.

#### *Literature Review and Research Questions*

There are many studies that investigate ageism or attitudes towards the elderly and conduct research on individuals from all walks of life. Especially the studies conducted on university students who constitute the young population of every period and on students studying in the field of healthcare are important studies in the field of elderly care. In these studies, carried out by using scales developed by different researchers and the validity and reliability of which have been proven many times, the attitudes of young individuals towards the elderly and ageism were investigated and the relationships between these attitude scores and other variables were demonstrated (Fraboni et al.,1990; Kogan, 1961; Rosencrantz, 1969; Lasher & Faulkender, 1993; Yılmaz & Terzioğlu, 2011)

In the studies conducted with university students, it was stated that students generally had a positive attitude towards elderly individuals and the highest attitude scores were given against exclusion of the elderly from society. In studies conducted with nursing students which is an important occupational group in the field of healthcare, it was found that participants showed a positive attitude towards ageism (Usta et al., 2012; Demir et al., 2016; Hweidi & Al-Obeistat, 2006; Unsar et al.,2015). The literature reveals that demographics of the students affect the ageism attitude scores. According to some researchers being female is a factor in having higher positive attitudes in terms of ageism (Bodner et al., 2012; Bergman et al., 2013; Randler et

al.,2016; Ben-Harush et al.;Daba & Kesen ,2015 ; Güven et al.,2012). On the other hand some other researches have reported non-significant results in ageism attitude scores between female and male groups (Adıbelli et al.,2013; Duyan et al., 2016; Yılmaz& İnce ,2017; Özdemir & Bilgili,2016). On the other hand more negative attitudes of female nursing students were reported by Köse et al. (2015), Şahin and Erdem (2017) and Hweidi and Al-Obesitat (2006). Other previous research has found that age or studying class play a role in positive ageism scores (Daba & Kesen ,2015; Köse et al., 2015; Hweidi & Al-Obesitat, 2006 ; Hughes et al., 2008;Yılmaz& Özkan, 2010; Kızılcı et al., 2013, ;Kulakçı, 2010). Soyuer et al. (2010), Bleijenberg et al. (2012), Özdemir and Bilgili (2016) and Yılmaz and İnce (2017) reported that age and study year affect ageism scores of students. On the other hand, some researchers have not found significant different results between age groups (Adıbelli et al.,2013; Duyan et al., 2016). A number of studies have pointed out that residence (Duyan et al., 2016) and family type of students (Turan et al., 2016) ) play a role in higher positive ageism scores.

It is purposed in the literature that positive attitudes are reflected in health school students' care of the older adult when they graduate. In a study conducted by medical students, it has been determined that a positive attitude towards ageism is effective in the desire to work in the field of elderly care after graduation (Chua et al.,2008; Hughes et al., 2008; Wang et al., 2009). Some other research investigated ageism in special work students and have found that there is a relationship between positive ageism attitudes and willingness to work in elderly care (Daba & Kesen, 2015). Also, there are many studies investigating the relationship between ageism attitude and willingness to work in elderly care among nursing students (Yılmaz& İnce ,2017; Altay & Aydın, 2015; Karadağ et al., 2012; Yılmaz& Özkan, 2010). It has been found that personal contact with older people influenced students' ageism attitude (Bodner et al., 2012; Bergman et al., 2013). Living with an elderly individual at home or working with elderly are among the variables affecting students' attitudes towards ageism (Bodner et al., 2012; Bergman et al., 2013; Duyan et al., 2016 ; Erol et al., 2013; Özdemir & Bilgili,2016; Özkaptan et al., 2012; Karadağ et al., 2012; Yılmaz& Özkan, 2010).

Based on the literature three research questions have been developed.:

“Do demographics of vocational health school students influence positive ageism attitude scores of them?”

“Do higher positive ageism attitude scores of vocational health school students play a role in willingness to work in elderly care in the future?”



---

“Does personal contact with an older people influence positive ageism attitude scores of vocational health school students?”

While studies measuring attitudes towards ageism are common among social sciences, medicine, and nursing students, studies with associate degree students in the field of healthcare are more limited. However, in the field of health, it is the health technicians who will be in direct contact with the elderly individuals. There are no studies reporting the relationship between ageism attitude and willingness to work in elderly care among vocational health school students. For this reason, our study investigating the attitudes of students studying in nine programs of Dicle University's Atatürk Vocational School of Health Services against ageism and willingness to work in elderly care not only revealed the perspective of young people against ageism, but also benefited the decisions to be taken in health management and planning in the field of education.

This study aims to determine the attitudes of students in different programs in Dicle University's Atatürk Vocational School of Health Services towards ageism, and the role of factors such as age, gender, program and class, socio-economic status of the family, family type, education and working status of parents on AAS. Furthermore, it is aimed to demonstrate the role of personal contact with an elderly before on the attitude towards ageism and. Also willingness to work with the elderly after graduation and the role of ageism attitude of students is investigated. With the results obtained in this study, the attitudes and perceptions of the students towards the elderly will be determined and suggestions will be made to the decision makers in the field of education and health management in order to help decreasing ageism attitude and motivate young people to work in elderly care. This study, which will contribute to the training of health technicians who will actively work in healthcare in the future, aims to be beneficial not only for the group, but also for all healthcare workers and the country's healthcare system.

## **2. MATERIALS AND METHOD**

### *Participants*

A descriptive and cross-sectional study was carried out in nine programs (Dental and Prosthetics Technology, Oral and Dental Health, Anesthesia, Dialysis, Medical Imaging Techniques, Medical Documentation, Orthosis and Prosthesis Techniques, Physiotherapy) of a Vocational Health School in a state university in Southeast of Turkey. The study was held online with 768 (80%) participants studying in the 1<sup>st</sup> and 2<sup>nd</sup> classes in 2020-2021 spring

semester. Sample selection method wasn't applied in the study and it was aimed to reach the whole population. Approximately 20% of students were unable to take part in the study. Before the study, a written permission was received from the Directorate of Health School, and a verbal consent was obtained from the students. Research ethical approval was also received from the Medical Faculty Ethics Committee of Dicle University (232/ 09.04.2021).

Descriptive statistics of the participants' socio-demographic status, their family members' situation and interaction with an elderly person in family were inquired and the results are shown in Table 1.

**Table 1.** Descriptive Statistics of Demographics of Participants

	N	%		N	%
<b>Year in School</b>			<b>Sex</b>		
1st	345	49.0	Female	519	73.7
2nd	359	51.0	Male	185	26.3
<b>Age</b>			<b>Residence</b>		
18-19	316	44.9	City	471	66.9
20-21	258	36.6	Town	137	19.5
>22	130	18.5	Village	96	13.6
<b>Household Income</b>					
Income less than expenses	370	52.6	<b>Family Type</b>		
Income equal to expenses	274	38.9	Immediate	655	93.0
Income more than expenses	60	8.5	Extended/Other	49	7.0
<b>Education level of mother</b>			<b>Education level of father</b>		
Primary school and below	555	78.8	Primary school and below	284	40.3
Middle school	80	11.4	Middle school	184	26.1
High School Diploma	46	6.5	High School Diploma	153	21.7
College/University	33	3.3	College/University	83	11.8
<b>Employment of Mother</b>			<b>Employment of father</b>		
Unemployed	648	92.0	Employed	366	52.0
Employed	37	5.3	Temporarily unemployed	262	37.2
Temporarily Unemployed	19	2.7	Unemployed	76	10.3
<b>Do you have an elderly relative?</b>			<b>Have you ever lived with an older adult?</b>		
Yes	662	94.2	Yes	217	30.8
No	42	5.8	No	487	69.2

It was determined that 73.7% of the vocational health school students were female, 44.9% were aged between 18-19 years and 51% of them were students of 2<sup>nd</sup> grade. Of the students, 66.9% were living in city and 93.0% had immediate family. While over 90.0% of mothers of the students were unemployed and had middle school diploma or lower education level, only 52.0% of fathers of them were employed. 94.2% of students had an elderly relative and only 30.8% of them declared that they had lived with an elderly before.

### Measures

In the study, Ageism Attitude Scale (AAS) developed by Yılmaz and Terzioğlu (2011) was used for data collection. The first section of the questionnaire included questions to determine the demographics of the students. The second section of the questionnaire consisted of a 23-item scale measuring students' attitudes toward ageism and consisted of three dimensions as Restricting Life of Elderly, Positive Ageism and Negative Ageism. The items used in the research model were measured by five-point Likert Scale. There are positive and negative attitude statements in the scale. Positive attitude statements are graded as 5= Strongly Agree, 4= Agree, 3= Undecided, 2= Disagree, 1= Strongly Disagree. Answers given for negative attitudes were reverse-coded. After examination of Cronbach's alpha test, descriptive statistics were applied. Shapiro-Wilk and Colmogorov-Smirnov Normality tests were carried out to test the normality. With the help of SPSS 21 program, statistical tests were evaluated via one-way ANOVA test, Scheffe test, Pearson correlation test, t-tests and Chi-squared test were evaluated.

### 3. FINDINGS

Of 768 questionnaires, 704 were suitable for the statistical analysis. Because of Covid 19 Pandemic some students were having difficulties in accessing internet or listening to the lessons. Thus, the survey was done with active students who were following the lessons regularly. Reliability of the scale was checked with the help of Cronbach's alpha test. Cronbach's alpha value for total Ageism Attitude Scale was 0.805, where it was 0.821 for Positive Ageism dimension; 0.686 for Negative Ageism and 0.719 for Restricting Life of Elderly dimension. In order to use parametric statistical tests, normality of the distribution was tested and Shapiro-Wilk test statistics was calculated as 0.996 ( $p=0.057$ ) and Kolmogorov-Smirnov Test statistics were calculated as 0.023 ( $p=0.200$ ). The results of these tests should be non-significant to verify the normality of the distribution. As the distribution of AAS scores were normal, parametric tests could be applied to the data set.

Mean, Standard deviation and Cronbach's alpha values of items and dimensions of Ageism Attitude Scale can be seen in Table 2. Answers given to negative questions have been reverse-coded.

**Table 2.** Mean, SD and Cronbach Values of Items and Dimensions of Ageism Attitude Scale

Dimensions	Mean	SD	Cronbach
<b>Restricting Life Of Elderly</b>			<b>0.719</b>
1. The external appearance of the elderly is repulsive.	4.707	0.519	
2. Care of the elderly should not be considered to be an economic burden by family members.	4.322	0.701	

3. Elderly people can't carry bags and packages without help.	4.183	1.024	
4. It is unnecessary for the elderly to buy homes, cars, possessions or clothes.	4.491	0.631	
5. The elderly should live in homes for the elderly.	4.434	0.662	
6. Lives of the elderly should be limited to their homes.	4.612	0.548	
7. Elderly people should be paid less than young people in their work lives.	4.252	0.881	
8. Preference should be given to care for young people over the elderly in the hospital.	4.183	1.024	
9. Elderly people who lose their spouses should not remarry.	3.938	1.031	
<b>Positive Ageism</b>			<b>0.821</b>
10. Elderly people are more tolerant than young people.	4.156	0.830	
11. Elderly people are more compassionate.	3.796	1.070	
12. When decisions are made in the family the opinions of the elders should be considered.	4.399	0.692	
13. The elderly should be shown importance by the family members with whom they live.	3.805	1.006	
14. Elderly people are more patient than young people.	3.513	1.255	
15. Young people should learn from the experiences of elderly people.	4.383	0.702	
16. When the family budget is being developed the opinions of the elderly should be sought.	4.231	0.777	
17. Preference should be given to the elderly in places where waiting in line is required.	4.603	0.624	
<b>Negative Ageism</b>			<b>0.686</b>
18. Preference should be given to young people for promotions in work situations.	3.214	1.210	
19. Preference should be given to young people over the elderly for hiring for jobs.	2.974	1.161	
20. Elderly people are not able to adapt to changes like young people.	2.823	1.090	
21. Elderly people are always ill.	3.484	0.920	
22. Elderly people should not go outside on their own.	2.990	1.133	
23. The basic responsibility for the elderly is housework and kitchen chores and care of their grandchildren.	3.718	0.932	
<b>Total AAS Mean and SD (Min: 2.81; Max: 5.00)</b>	<b>3.961</b>	<b>0.430</b>	<b>0.808</b>
<b>Total AAS (Min:45; Max:115)</b>	91		

Yılmaz and Terzioğlu (2011) who developed the Ageism Attitude Scale found AAS scores as 86 (Min: 45; Max: 115) in their study. In this study, AAS score was found as 91 (Min: 45; Max: 115). This value is greater than Yılmaz and Terzioğlu's result. The mean of the all AAS scale was  $3.961 \pm 0.430$ . When the mean scores of items were looked into, it was seen that least AAS mean scores were in hiring of elderly and being active in business. It may rise because of the high unemployment rates in young individuals.

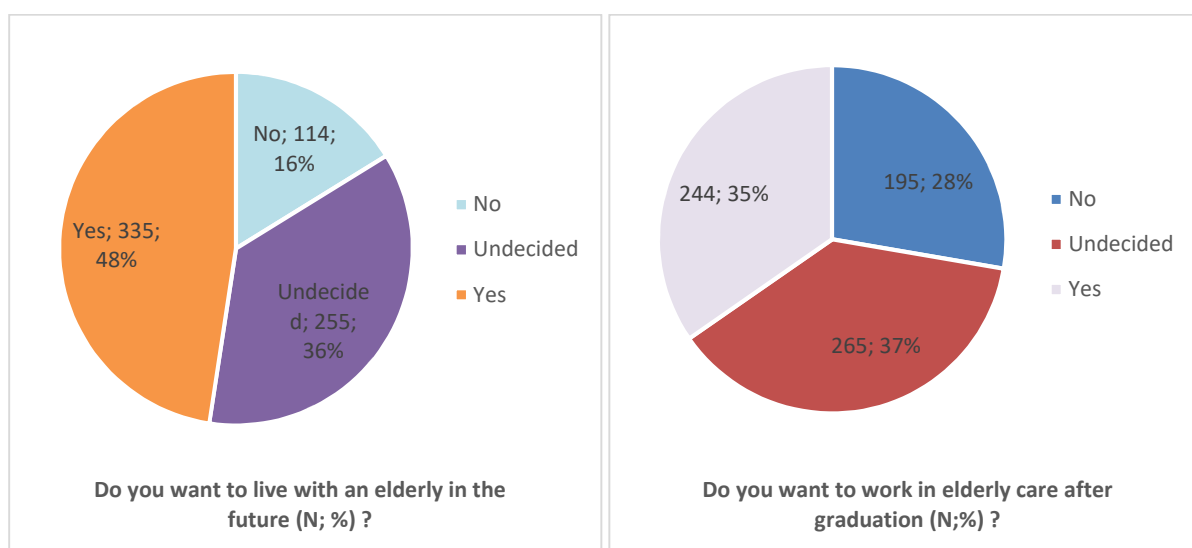
When the impact of demographics on Ageism Attitude Scale scores of the students were considered, there were no statistically significant differences between AAS scores in age

( $F=1.847$ ;  $p>0.05$ ), year in school ( $t=-0.179$ ;  $p>0.05$ ), sex ( $t=1.531$ ;  $p>0.05$ ), residence ( $F=0.847$ ;  $p>0.05$ ), income ( $F=0.110$ ;  $p>0.05$ ) and family type ( $F=0.380$ ;  $p>0.05$ ). An important finding of this study was mothers' education level affects AAS score means of the participants. Based on the ANOVA and Scheffe tests, there was a significant difference between AAS scores of students whose mothers' were primary school and high school graduates ( $F=3.749$ ;  $p<0.05$ ). Students whose mothers' educational level is high had higher AAS scores. There were no other significant differences between AAS scores of students in their fathers' education and employment status of mothers and fathers.

Some research questions as "Do you have an elderly relative?", "Have you ever lived with an elderly?" were asked to students (Table 1). AAS score means of students weren't significantly different between the groups who had an elderly relative or not ( $t=0.876$ ;  $p>0.05$ ). The participants who lived with an elderly didn't have statistically different AAS scores from the other group ( $t=1.203$ ;  $p>0.05$ ). There was an important factor affecting intention to live (or not) with an elderly in the future. Students who lived with an elderly in the past were less likely to live with an older adult in the future ( $\chi^2=23.341$ ;  $p<0.001$ ).

In this study also the research questions "Do you want to live with an older adult in the future?" and "Do you want to work in elderly care after graduation?" were asked to participants and impact of demographics on willingness to live with an elderly and to work in elderly care in the future were considered (Figure 1).

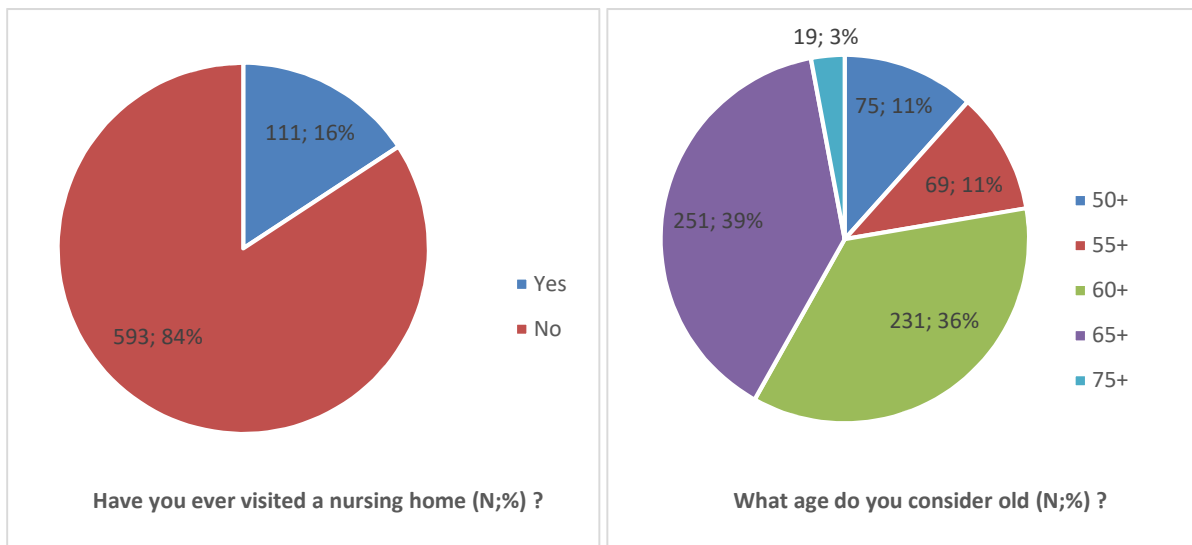
**Figure 1.** Willingness of Participants to Live with an Elderly and Work in Elderly Care in The Future



As can be seen from Figure 1 while 35% of students want to work in elderly care after graduation, 37% of them are undecided and 28% of them don't want to work in elderly care. Additionally, while 48% of them want to live with an elderly, 36% of them are undecided and 16% of them don't want to live with an elderly in the future. One-way Anova, Scheffe and Chi-Squared tests were used to determine the relationship between demographics and willingness to work in elderly care and living with an older adult in the future. According to the results of the study, students who have less income are likely to have more willingness to work in elderly care ( $F=14.735$ ;  $p<0.001$ ). According to Scheffe test results, there was a significant difference between the lowest and the highest income groups. There were no other significant differences between demographic groups in willingness to work in elderly care after graduation. On the other hand, there are some important factors affecting willingness to work in elderly care. Of the students, those who had higher Ageism Attitude Scale scores and positive attitude towards older adults were more willing to work in elderly care. Based on the ANOVA and Scheffe tests there was a significant difference between Ageism Attitude Scale scores of students among all groups ( $F=17.435$ ;  $p<0.001$ ). Additionally, students having higher AAS scores were more likely to live with an elder adult in the future ( $F= 37.772$ ;  $p<0.001$ ).

The effect of the experience of students regarding their visiting to a nursing home on ageism attitude and willingness to work in elderly care was investigated. Thus a question "Have you ever visited a nursing home?" was asked to participants (**Figure 2**). Also in order to investigate young participants' perception of old age and its role on ageism attitude "What age do you consider old?" was asked in the questionnaire (**Figure 2**).

**Figure 2.** Nursing Home Visit and Perception of Old Age Among Participants



According to the results of the study 16% of the students visited a nursing home. Based on one-way ANOVA and Scheffe tests, visiting a nursing home has a positively significant effect on willingness to work in elderly care ( $\chi^2=8.709$ ;  $p<0.05$ ) but it did not on intention to live with an elderly in the future ( $\chi^2=3.442$ ;  $p>0.05$ ). Although visiting a nursing home affected the students' willingness to work in elderly care, it doesn't affect mean of AAS scores of the participants ( $t=1.042$ ;  $p>0.05$ ).

When the research question was asked to student as "What age do you consider old?" it was found that only 45% of them defined 65 age and over old. On the other hand, 55% of them defined 55-65 years of old adults as the elderly. Based on the ANOVA and Scheffe test results, there were statistically significant differences in Ageism Attitude Scale score means between groups defining older age in different levels. AAS mean scores of the students defining old age as over 55 were significantly different from the ones who defined old age as 65 and over ( $F=6.556$ ;  $p<0.001$ ). Students who thought 55 and over to be old-age had lower scores of AAS scale.

#### 4. DISCUSSION

In the study ageism attitude towards elderly found to be related with health school students' willingness to work in the elderly care. This result is consistent with many studies available in the literature. Hweidi and Al-Obeistat (2006) found that Jordanian nursing students who prefer to work with elderly after graduation reported more positive attitudes towards elderly than students who did not. Also Türgay et al. (2015), Turan et al. (2016) and Wang et al.(2009) found significant relationship between willingness for working in geriatric medicine and positive attitudes towards elderly in their study conducted by different health sciences students.

Effect of gender on ageism has been investigated in many studies. Some research has found female students' ageism attitude scores and willingness to work in the elderly care higher. In their study investigating attitudes of medical students in Singapore towards older people and willing to consider a career in geriatric medicine, Chua et al.(2008) investigated that female students were more willing and had higher attitude scores. Based on the literature, higher ageism attitudes scores were declared in some research conducted in different groups of people (Bodner et al., 2012; Bergman et al., 2013; Randler et al.,2016; Ben-Harush et al.). Also Daba and Kesen (2015) and Güven et al.(2012) indicated that female students from different schools adopted more positive attitudes towards elderly . On the other hand, more negative attitudes of female nursing students were reported by Köse et al. (2015), Şahin and Erdem (2017) and Hweidi and Al-Obesitat (2006). In this study, gender differences were not statistically

significant in attitudes about ageism. This finding is compatible with some other researchers' results (Demir et al.,2016; Ünsar et al.,2015). According to our results, like most of demographics, gender doesn't play a role on ageism attitude of the health school students. All male and female students have positive attitude scores.

Although in this study no significant relationship was found between age or class of students and ageism attitude scores, Daba and Kesen (2015) and Köse et al.(2015) found that older aged and senior class students were more likely to have lower ageism attitude scores. On the other hand, while Hweidi and Al-Obeistat (2006) and Turan et al. (2016) reported that first year students had more favorable attitudes than senior students. Although there are different results regarding age and class of the students, in this study, it was found that in all age groups and classes students have higher positive attitude scores towards elderly.

Influence of education of parents of students on ageism attitude was investigated by some researchers. While in the study that investigating nursing students' attitudes toward ageism, Yılmaz and Özkan (2010) and Turan et al. (2016) reported higher attitude scores in student groups whose parents have lower education, some researchers found no relationship between family structure, education levels of parents and ageism attitude scores (Yılmaz & Terzioğlu , 2011; Köse et al., 2015). This is a conflict with this study as there was a significant difference between AAS scores of student groups whose mothers' educational level was primary school and high school. Students whose mothers' educational level was high had higher AAS scores. Another finding of this study is that students who have less income are likely to have more willingness to work in elderly care. This finding is compatible with some studies (Köse et al., 2015; Usta et al.,2012). On the other hand, Turan et al. (2016) reported that students having extended families had higher attitude scores. In this study, there wasn't a relationship between family type and students' AAS scores.

Based on the literature, attitude of students who lived with an elderly were lower than those who did not live with an older adult (Wang et al., 2009, Turan et al., 2016). This finding is compatible with this study. Maybe due to the bad experiences they lived in their homes, this group has a lower attitude score. In the study, it was found that students who had visited a nursing home were more willing to work in the elderly care after graduation. Based on the literature, educational and experimental intervention affected students' willingness to work in elderly care positively (Ryan et al., 2007; Gholamzadeh et al., 2018). It is clear that students who have not experienced elderly care in a nursing home or seen the elderly living there have more negative thoughts. Nursing home visits or training programs should encourage students



---

to work in elderly care. Based on the literature, training progress regarding geriatric skills has a significant impact on students' attitudes scores (Ryan et al., 2007; Gholamzadeh et al., 2018; Zhao et al., 2020).

## **5. CONCLUSION**

When the results of our study are analyzed, it will be seen that the young generation generally has a positive attitude towards the elderly, but the majority of them are indecisive or distant about working in the field of elderly care in the future. We need to encourage young people to work in this field, which presents great opportunities both at home and abroad in terms of future job prospects. Just as in the whole world, the elderly population is increasing in our country. With the increasing elderly population, issues related to the care and health of elderly people are gaining more importance (Gümüş & Sarıbaş, 2016). Compared to developed countries, elderly individuals in our country are still valued more by the younger generations and their families due to the low ratio of the population and the traditional family structure, and the elderly are cared for in their own homes or by their families instead of care homes and nursing homes. However, both the low number of children and the changing and increased role of women in work life show that there will be some problems in the care of the elderly in our country in the future. In such a case, the importance of the labor force that will work actively in the care of the elderly will increase even more.

The qualitative and quantitative quality of the personnel who will work in the elderly care services will play an important role in the elderly population to spend their final years comfortably (Gümüş & Şahin, 2016). Even if the majority of students currently studying in healthcare educational institutions do not work in care of the elderly, they will have to serve older individuals to a greater extent than today. As a member of an army of healthcare providers, current students of Healthcare Services Vocational Schools will play an active role in the care of the elderly in our country that will have an ever aging population in the future. Therefore, although the attitude towards the elderly is important for all segments of the society, it is much more important for the personnel who will work in healthcare.

The need for healthcare personnel and other personnel, which is needed in the care of the elderly and is expected to increase over the years, is tried to be compensated and met at different levels in our country. However, it cannot be said that young people are very enthusiastic about working in the care of the elderly, as demonstrated in our study. According to the studies carried out by many researchers both in our country and in the world, young people have placed the care of the elderly in the last place in their job preference rankings. In these studies, it has been

seen that in addition to the psychological and physical difficulties of the job itself, the lack of opportunities in elderly care and the low quality of care also affect the preferences of the caregivers. That's why we need to encourage young people to receive education in the care of the elderly with the right government policies. The lack of clarity of job descriptions and the lack of job opportunities, hiring people having elderly care program certificates are among the reasons that increase this hopelessness.

Studies conducted with students in the field of health have shown that students stay away from working in elderly care in the future. Elderly care is not just healthcare for them. Elderly care specialists will be needed in the future, even for issues such as managing the economic situation of the elderly, shopping, arranging their social lives, and arranging their medical appointments. Considering the job opportunities and demand in services concerning the care of the elderly, it can be said that there is no need for experts in many subjects today. However, the children of the group that will be over 70 years old in 10 years may still be in business life. Increasing the retirement age and the ascending role of women in business life and the decrease in the number of children show that the care of the elderly will be left to specialists. If we include the regularly increasing proportion of the elderly population, the need for elderly care specialists arises. Population projections should be taken into account in our country's long-term plans regarding elderly care, and preparations should be made in advance for the conditions that will occur as a result of the economic and social transformations that the country undergoes.

Our study has shown that there is a positive relationship between the low ratio of ageism among young people and the tendency to work in the field of elderly care in the future. In order to encourage young people to work in this field, their concerns should be addressed. Education starts in the family; in our study too, it was observed that students whose mothers had a high educational level had more positive feelings and attitudes towards the elderly. Therefore, families should approach this subject with more sensitivity while raising their children. A second important finding of this study is that students' visit to an institution serving in the field of elderly care and their communication or contact with the elderly produce favorable effects on their attitudes towards the elderly. At health vocational schools, not only students enrolled in the elderly care program, but students of all programs should, at any time within their study period, visit the institutions giving one-to-one care to the elderly. Furthermore, in this study, it has also been observed that students stay aloof of the elderly care, a subject they are not familiar with, therefore, it should be taught to students, by incorporating into the syllabus if required, that elderly care not only encompasses the care given to the sick and the disabled, but it is, in

fact, a broad area covering all needs of the elderly. Finally, both as part of a state policy and in terms of employment volume, students of universities' health vocational schools should be encouraged to pursue a career in elderly care after their graduation.

**Conflict of interest:** The author declares that she has no conflict of interest.

**Financial disclosure:** There are no financial supports

**Ethical Approval:** The study was approved by Dicle University Medical Faculty Ethics Committee for Noninterventional Studies 232/09.04.2021

## REFERENCES

- Adıbelli, D., Türkoğlu, N., & Kılıç, D. (2013). Öğrenci hemşirelerin yaşlılığa ilişkin görüşleri ve yaşlılığa karşı tutumları. *Dokuz Eylül Üniversitesi hemşirelik Yüksekokulu Elektronik Dergisi*, 6(1), 1-8
- Altay, B. & Aydın, T. (2015). Hemşirelik öğrencilerinin yaşlı ayrımcılığına ilişkin tutumlarının değerlendirilmesi. *Hemşirelikte Eğitim ve Araştırma Dergisi*, 12(19), 11-18.
- Ben-Harush, A., Shiovitz-Ezra, S. & Doro, I. (2017). Ageism among physicians, nurses, and social workers: findings from a qualitative study. *European journal of ageing*, 14(1), 39-48.
- Bergman, Y.S., Bodner, E. & Cohen-Fridel, S.(2013). Cross-cultural ageism: Ageism and attitudes toward aging among Jews and Arabs in Israel. *International Psychogeriatrics*, 25(1), 6-15.
- Bleijenberg, N., Jansen, M., & Schuurmans, M. (2012). Dutch nursing students' knowledge and attitudes toward older people—a longitudinal cohort study. *Journal of Nursing Education and Practice*, 2, 1–8.
- Bodner, E., Bergman, Y. S. & Cohen-Fridel, S. (2012). Different dimensions of ageist attitudes among men and women: a multigenerational perspective. *International Psychogeriatrics*, 24(6), 895-901.
- Butler, R.N. (1980). Ageism: A foreword. *Journal of Social Issue*, 36, 8-11. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1980.tb02018.x>
- Chua, M.P., Tan, C.H., & Merchant, R.(2008). Attitudes of first year medical students in Singapore towards older people and willingness to consider a career in geriatric medicine. *Ann Acad Med Singapore*, 37, 947-51.
- Daba, S. & Kesen, N.F.(2015). Attitudes of social work students towards the ageism. *The Journal of International Social Research*, 8(38), 702-710.
- Demir, G., Bicer, S. & Bulucu, G.D., (2016). Attitudes of nursing students about ageism and the related factors. *J Caring Sci.*, 9, 900-8.
- Duyan, G.Ç., Tuncay, T., Özdemir, B. & Duyan, V. (2016). Attitudes of Social Work Students Towards Old Age, *European J of Social Work*, 19(5), 764-778.

- Erol, S., Pınar, R., Gür, K., Ergün, A., & Hayran, O. (2013). Attitudes towards old people among Turkish university students. IFA and TURYAK International Istanbul Initiative on Ageing “International Solidarity”, Turkey, 2013
- Fraboni, M., Saltstone, R. & Hughes, S. (1990). The Fraboni Scale of Ageism (FSA): An attempt at a more precise measure of ageism. *Can J Ageing*, 9, 56–66.
- Gholamzadeh, S., Khastavaneh, M. & Khademian, Z. (2018). The effects of empathy skills training on nursing students’ empathy and attitudes toward elderly people. *BMC Med Educ*, 18, 2-7. <https://doi.org/10.1186/s12909-018-1297-9>
- Gümüş, R. & Şahin, A. (2016). Utilization of health services by the elderly in Turkey between 2008 and 2012: Analysis of Turkstat Health Surveys. *Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 43(4), 74-78.
- Gümüş, R. & Sarıbaş, S. (2016). Utilization of Home Health Care Services Provided by Government Among Elderly Individuals Between 2010 and 2015 in Diyarbakır, Turkey. *Turkish J of Geriatrics*, 19(39), 189-194.
- Güven, Ş., Muz, G.U. & Ertürk, N.E. (2012). Üniversite öğrencilerinin yaşlı ayrımcılığına ilişkin tutumları ve bu tutumların bazı değişkenlerle ilişkisi. *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 15(2), 99-105.
- Hughes, N.J., Soiza, R.L., Chua, M. & Hoyle, G.E. (2008). Medical student attitudes toward older people and willingness to consider a career in geriatric medicine. *J Am Geriatr Soc.*, 56(2), 334–38.
- Hweidi, I.M. & Al-Obeisat, S.M. (2006). Jordanian nursing students' attitudes toward the elderly. *Nurse Educ. Today*, 26 (1), 23–30. <http://dx.doi.org/10.1016/j.nedt.2005.0>
- Karadağ, E., İnkaya B.V. & Karatay, G. (2012) Hemşirelik Öğrencilerinin Yaşlı Ayrımcılığına İlişkin Tutumları, Ege Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Dergisi, 28(2), 31-40
- Kızilci, S., Küçükgüçlü, Ö. Mert, H. & Soylemez, B.A. (2013). Examination of Nursing Students’ Attitudes Towards Older People in Turkey. *Health Medicine*, 7, 544-552.
- Kogan, N. (1961). Attitudes towards old people the development of a scale and an examination of correlates. *J Abnorm Soc Psychol.* 62, 44–54.
- Köse, G., Ayhan & H., Taştan, S. (2015). Determination of the attitudes of students from a different department in the field of health on the discrimination against the elders. *Gulhane Med J.*, 57, 145-51.
- Kulakçı, H. (2010). Hemşirelik Lisans Programında Birinci ve Dördüncü Sınıf Öğrencilerinin Yaşlılık ve Yaşlanmaya İlişkin Düşüncelerinin ve Görüşlerinin Değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi hemşirelik Yüksekokulu Elektronik Dergisi*, 3(1), 15-22
- Lasher, K.P. & Faulkender, P.J. (1993). Measurement of ageing anxiety: Development of the anxiety about ageing scale. *Int J Ageing Hum Dev.*, 37(4), 247–60.
- Özdemir, Ö., Bilgili, N. (2016). Attitudes of Turkish Nursing Students Related to Ageism. *Journal of Nursing Research*, 24(3), 211-6

- Ozkaptan, B. B., Altay, B., & Cabar, H. D. (2012). Attitudes of nursing students towards older people in Turkey. *Health Medicine*, 6, 3351–3358.
- Palmore, E.B. (1999). *Ageism: Negative and Positive*. Springer Publishing Company, New York; 3-86.
- Randler C, Vollmer C. & Wilhelm D. (2014). Attitudes towards the elderly among German adolescents. *Educational Gerontology*, 40(3), 230-238.
- Rosencrantz, H.A. & McNevin, T.E. (1969). A factor analysis of attitudes toward the aged, *Gerontologist*,9, 55-9.
- Ryan, A., Melby, V. & Mitchell L. (2007). An evaluation of the effectiveness of an educational and experiential intervention on nursing students' attitudes towards older people. *International Journal of Older People, Nursing*, 2(2), 93–101.
- Şahin, H. & Erdem Y. (2017) .Determining the attitudes of nursing students toward the elderly. *Turkish J Soc Res.*,1, 219-32.
- Soyuer, F., Ünalın, D., Güleser, N., & Elmalı, F. (2010). The attitudes of health vocational school students towards ageism and the relation of these attitudes with some demographical variables. *Mersin University Health and Science Journal*, 3, 20–25.
- Tuik, İstatistiklerle Yaşlılar (2021). Ankara: TUIK [Cited 2021 June 29]. Available from: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Istatistiklerle-Yaslilar-2019-33712>
- Turan, E., Yanardag & M., Metintas, S. (2016). Attitudes of students of health sciences towards the older persons. *Nurse Education Today*,36, 53-7.
- Türgay, A.S., Şahin, S. & Aykar, F.Ş. (2015). Attitudes of Turkish nursing students toward elderly people. *European Geriatric Medicine*, 6, 267–70.
- Ünsar, S., Erol, Ö. & Kurt, S. (2015). Evaluation of ageism attitudes of nursing students. *Cumhuriyet Nurs. J.*,4,61-7.
- Usta, Y.Y., Demir, Y., & Yönder, M., (2012). Nursing students' attitudes toward ageism in Turkey. *Archives of Gerontology and Geriatrics*,54(1), 90-93.
- Wang, C., Liao, W. & Kao, M. (2009). Taiwanese medical and nursing student interest levels in and attitudes towards geriatrics. *Annals Academy of Medicine*, 38, 230–36.
- Yılmaz, E. & Özkan, S. (2010). Attitudes of nursing students towards ageism. *e-J Nurs Sci Art.*,3,35-53.v
- Yılmaz, E., & Özkan, S. (2010). Hemşirelik öğrencilerinin yaşlı ayrımcılığına ilişkin tutumları, *Maltepe University Nursing Science and Art Journal*, 3 (2), 35-53
- Yılmaz, M.Ç. & İnce, F.Z. (2017). Relationship between nursing and elderly care students' attitudes towards ageism, *Belitung Nursing Journal*, 3(4), 281-296.
- Yılmaz, V.D. & Terzioğlu, F. (2011). Development and psychometric evaluation of ageism attitude scale among the university students. *Turkish Journal of Geriatrics*. 14(3), 259-68.

Zhao, H., Wu, B., Shi, J., Reifsnider, E. & Fan, J. (2020). Chinese Medical Students' Attitudes toward Older Adults and Willingness To Consider a Career in Geriatric Medicine: A Cross-Sectional Survey, *Teaching and Learning in Medicine*,32(5), 486-93. Doi: 10.1080/10401334.



*Cilt / Volume: 11, Sayı / Issue: 22, Sayfalar / Pages: 653-675*

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 19.08.2021

Accepted / Kabul: 23.11.2021

## GÜMRÜK BİRLİĞİ SONRASINDA TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ (1996-2019)\*

Muzaffer KARAKAŞ<sup>1</sup>

Bahar BURTAN DOĞAN<sup>2</sup>

### Öz

Ekonomik büyüme ile dış ticaretin yakın bir etkileşim içerisinde olduğu görüşü, uygulamalı literatürde son yıllarda sıkça ele alınan konulardan biridir. Yapılan çalışmalarda ekonomik büyüme ile dış ticaret (ihracat, ithalat) ilişkisi farklı boyutlarda araştırma konusu olmuştur. Bu çalışmanın amacı Gümrük Birliği sonrasında Türkiye’de dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinin belirlenmesidir. Bu amaçla; dış ticareti temsilen ihracat ve ithalat değişkenlerine ait veriler, ekonomik büyümeyi temsilen ise GSYİH değişkenine ait veriler 1996-2019 dönemini kapsayacak şekilde yıllık olarak ele alınmıştır. Ekonomik büyüme, ithalat ve ihracat değişkenlerinin artış miktarları ele alınarak eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Elde edilen sonuç ihracata dayalı büyüme varsayımını destekler niteliktedir. Birim kök testleri uygulanan seriler seviye değerinde durağan değilken I(1) düzeyinde durağan hale gelmiş ve Johansen eşbütünleşme testi ile incelenmiştir. Seriler arasında uzun dönemde bir eşbütünleşme ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Granger ikili nedensellik testi sonucunda ise ihracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik bulunduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** İhracat, İthalat, Ekonomik Büyüme, Johansen Eşbütünleşme Testi, Granger Nedensellik Testi.

**Jel Kodları:** A10, C01, F43.

\*Bu çalışma Dicle Üniversitesi’nden Prof. Dr. Bahar Burtan Doğan’ın danışmanlığında Muzaffer Karakaş tarafından yazılan doktora tezinden üretilmiştir.

<sup>1</sup>Öğr. Gör. Dr., Siirt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, e-posta: muzafferkarakas21@hotmail.com ORCID: 0000-0003-2892-7863.

<sup>2</sup>Prof. Dr., Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, e-posta: baharburtandogan@yahoo.com ORCID: 0000-0001-9835-2423.

### Atıf/Citation

Karakaş, M. & Burtan Doğan, B. (2021). Gümrük Birliği sonrasında Türkiye’de dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi (1996-2019). *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 653-672.

## THE CAUSAL RELATIONSHIP BETWEEN FOREIGN TRADE AND ECONOMIC GROWTH IN TURKEY AFTER THE CUSTOMS UNION (1996-2019)

### **Abstract**

The view that economic growth and foreign trade are in close interaction is one of the topics that has been frequently discussed in the applied literature in recent years. With the studies carried out, the relationship between economic growth and foreign trade (export, import) has been the subject of research in different dimensions. The aim of this study is to determine the causality relationship between foreign trade and economic growth in Turkey after the Customs Union. For this purpose; the data of the export and import variables representing foreign trade and the data of the GDP variable representing economic growth are handled annually, covering the period 1996-2019. Co-integration and causality relationship was examined by considering the increase in amounts of economic growth, import and export variables. The result obtained supports the assumption of growth supported by export-led growth. While the series that were applied unit root tests were not stationary at the level value, they became stationary at the I(1) level and were examined with the Johansen cointegration test. It has been determined that there is a long-term cointegration relationship between the series. As a result of the Granger dual causality test, it was determined that there is unidirectional causality from exports to economic growth.

**Keywords:** Export, Import, Economic Growth, Johansen Cointegration Test, Granger Causality Test.

**Jel Codes:** A10, C01, F43.

### **1. GİRİŞ**

İkinci Dünya Savaşı sonrasında oluşan yeni dünya düzeni, küreselleşmenin etkisiyle siyasetin olduğu kadar ekonominin de şekillenmesine sebep olmuştur. Siyasi anlamda ortaya çıkan iki kutuplu yeni dünya düzeninin biçimlendirdiği ekonomik sistemin küreselleşmeye dayanan güçlü ayağı, bir taraftan işbirliği içerisinde olan ülkeler arasındaki mesafeleri kısaltırken öte taraftan bu ülkelerin ekonomilerinin dış ticaret potansiyelini artırmıştır. Bu süreçte gelişmekte olan ülkeler kaynaklarının kısıtlı olması sebebiyle gelişmiş ülkeler ile aralarında var olan farkları kapatabilmek için uluslararası ticaretteki serbestleşme ve genişlemeyi bir fırsat olarak kullanmaya başlamışlardır. Bu nedenle ekonomik büyüme olgusu gelişmiş ülkeler için önem taşımakla birlikte gelişmekte olan ülkeler için daha fazla önem taşımaktadır.

Klasik makro iktisat düşünce sistemi tarafından tartışılmaya başlanan dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşim, Neo Liberal ekonomik politika anlayışının geçerli olduğu günümüzde de tartışma konusu olmaya devam etmektedir. Ekonomik büyüme kavramına olan ilginin özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında arttığı görülmektedir. Savaşın yapısal ve ekonomik yıkım ile çıkan ülkeler durumlarını en kısa sürede düzeltebilmek, sömürge olmaktan kurtularak bağımsızlıklarını elde eden ülkeler hızlıca kalkınabilmek, sosyalist sistemi uygulayan ülkeler ise ekonomilerini gelişmiş zengin batılı ülkeler seviyesine ulaştırabilmek amacıyla büyüme hızlarını artırma gayreti içine girmişlerdir (Ülgen, 2002, s. 293).



Ekonomik büyüme genel olarak, bir ekonominin üretim hacminde belirli dönemler itibarıyla ortaya çıkan artış olarak tanımlanmaktadır. Kavram olarak ise ekonomik büyüme, bir ülkenin üretim kapasitesinin, üretiminin ve dolayısı ile milli gelir seviyesinin artması olarak tanımlanabilir (Tıraşoğlu, 2013, s. 375). Ekonomik büyümedeki yıllık artış oranı, nicel bir gösterge olmakla birlikte, ülkede üretilen mal ve hizmet miktarındaki artışa paralel olarak kişi başına düşen reel milli gelirdeki yıllık artış oranını göstermektedir. Bu anlamda ekonomik büyüme hızı, bir önceki yıla göre ülkenin toplam üretim kapasitesinin (GSYİH) ne kadar arttığını belirtmektedir. Üretim açısından Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla belirli bir dönemde bir ülkenin sınırları içinde üretilen nihai mal ve hizmetlerin parasal değerinin toplamıdır (Çelik, 2009, s. 2). Bir ülkenin üretim hacmindeki artış göstergelerinden önemli bir tanesi de Gayri Safi Yurtiçi Hasıladaki (GSYİH) değişimlerdir (Turan, 2008, s. 11).

Dış ticaretin karşılıklı olarak ülkelerin büyümesine katkı sağlayacağı ayrıca ekonomik büyümenin lokomotifi olduğu tezi öncelikle Klasik iktisatçılardan A. Smith’in uzmanlaşma kuramında ve D. Ricardo’nun Karşılıklı Üstünlükler Teorisinde karşımıza çıkmaktadır (Gül & Kamacı, 2012, s. 82). Klasik iktisat düşüncesinin ihracat kadar ithalatın da önemli olduğunu savunduğu serbest dış ticaret anlayışı 1929 krizi ile kesintiye uğramıştır. Dış ticarete müdahaleci anlayışın hâkim olduğu dönemde Keynes, ihracatın dış ticaret çarpanı aracılığı ile ekonomik büyümeyi artırdığını belirtmiştir. Sonraki dönemde Solow-Swan ile başlayan Neo-klasik dışsal ekonomik büyüme modelleri, dış ticaret politikaları ile uzun dönemde ekonomik büyüme oranı üzerinde bir etki oluşturulamayacağını kabul etmektedir. 1960 sonrasında müdahaleci politikalar sorgulanmaya başlanmış ve ithalat ikameci politikaların büyümeyi fazla hızlandırmadığı, ihracata yönelik politikaların ise büyüme üzerinde daha etkili olduğu görülmüştür. 1980 sonrasında gelişme gösteren içsel büyüme modelleri ise hükümetlerin dış ticaretin önündeki engelleri kaldırmakla birlikte teknoloji transferini de teşvik ederek uzun dönemde ekonomik büyümelerini olumlu yönde etkileyebileceklerini belirtmektedir (Saraç, 2013, s. 181).

Cumhuriyetin ilk yıllarından 1929 Dünya Ekonomik Krizine kadar olan dönemde Türkiye dış ticarete büyük oranda korumacı, kısmen de liberal politikalar uygulamaya çalışmıştır. Gerek iç gerekse dış nedenlerle, 1930 yılından başlayarak çok partili hayata geçişin olduğu 1950 yılına kadar Devletçilik anlayışının da sonucu olarak, dış ticarete tamamen korumacı politikaların uygulandığı görülmektedir. 1950-1960 dönemi Türkiye’nin dış ticaretinde liberal politikaların izlendiği yıllardır. Bu yıllarda ihracatta önemli artışlar görülmekle birlikte ithalat daha fazla artmıştır. 1960 sonrasında uygulanmaya başlanan Kalkınma Planları ile dünyadaki genel

duruma paralel olarak ithal ikameci dış ticaret politikaları izlenmeye başlanmış ve bu durum 1970’li yılların sonuna kadar devam etmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları ise Türkiye ekonomisi için bir dönüm noktasıdır. Türkiye, bu kararlar ile dışa kapalı büyüme anlayışının uygulaması olan ithal ikamesine dayalı politikaları terk etmiş, ekonomisinin serbest piyasa kurallarına göre işlemlerini sağlayacak ve dünya ekonomisi ile bütünleşmeyi gerçekleştirecek olan ihracat ile desteklenen büyüme stratejisini benimsemiş ve dış ticaretin yapısını büyük ölçüde liberalleştirmiştir.

Gelişmekte olan ülkeler ithal ikameci sistemde yurt dışından satın alacağı ürünleri imkânları dâhilinde kendileri üretmekte böylece zaman içinde üretimde uzmanlaşma ve genişleme sağlamaktadırlar. Bu durum sonraki süreçte ihracata dayalı sanayileşmeyi ve büyümeyi desteklemektedir (Seyidoğlu, 2003, s. 590). Türkiye de uzun yıllar ithal ikamesine dayalı sistem ile yurt dışından ithal etmesi gereken ürünleri yurt içinde üretmiş ve ilerleyen süreçte bu üretimini genişletmiştir. Dış ticarete serbestleşme ile birlikte bu ürünler ihraç edilmeye başlanmış, böylece ihracata dayalı sanayileşme büyümeye katkı sağlanmıştır. Türkiye’nin 1980 sonrasında tercih ettiği dışa açık büyüme stratejisi ihracatta artış sağlarken ithalattaki artışı da beraberinde getirmiştir.

Ülkeler büyümek için yeni teknolojileri ithal ederek yeni yatırımlar yapmaya ve yatırımları finanse etmek için de döviz girdisine ihtiyaç duymaktadırlar. İhracat ise bu finansmanın kaynağı olan döviz sağlanmaktadır. Bu anlamda hem ithalat hem de ihracat büyümenin dinamiği olarak karşımıza çıkmaktadır. Son yıllarda dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar ekonomi literatüründe gittikçe önem kazanmıştır. Dış ticaretin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği hususunda geniş bir literatür bulunmaktadır. Dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü ve derecesini inceleyen çalışmalarda sadece ihracatın incelenmesi, ithalatın dikkate alınmaması hatalı sonuçlara ulaşılmasına sebep olabilir (Awokuse, 2008, s. 161). Bu nedenle ithalatın ve ihracatın ekonomik büyüme ile ilişkisinin birlikte incelenmesi daha sağlam bulgulara ulaşılmasını sağlayarak daha doğru politikalar üretilmesine katkı sunacaktır.

Ekonomik büyüme ile dış ticaret yani ihracat ve ithalat arasındaki nedensellik ilişkisi incelendiğinde bu değişkenlerin birbiriyle etkileşimi bakımından toplam olarak 10 farklı sonuca ulaşılmaktadır. Bunlar;

- Büyümenin ihracatı etkilediği tek yönlü nedensellik (Büyüme Destekli İhracat),
- Büyümenin ithalatı etkilediği tek yönlü nedensellik (Büyüme Destekli İthalat),

- 
- İhracatın büyümeyle etkilediği tek yönlü nedensellik (İhracat Destekli Büyüme),
  - İthalatın büyümeyle etkilediği tek yönlü nedensellik (İthalat Destekli Büyüme),
  - İhracatın ithalatı etkilediği tek yönlü nedensellik (İhracat Destekli İthalat),
  - İthalatın ihracatı etkilediği tek yönlü nedensellik (İthalat Destekli İhracat),
  - İhracat ile büyüme arasında karşılıklı nedensellik (İhracat Destekli Büyüme ve Büyüme Destekli İhracat),
  - İhracat ile ithalat arasında karşılıklı nedensellik (İhracat Destekli İthalat ve İthalat Destekli İhracat),
  - İthalat ile büyüme arasında karşılıklı nedensellik (İthalat İtişli Büyüme ve Büyüme Çekişli İthalat),
  - İhracat, ithalat ve büyüme arasında herhangi bir nedensellik olmaması durumu (Nedensellik İlişkisi Yoktur) (Korkmaz & Aydın, 2015: 50).

Bu çalışmada Gümrük Birliği sonrasında ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ve bu ilişkinin yönünün belirlenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmayı diğer çalışmalardan ayıran temel özellik Gümrük Birliği sonrasında oluşan etkinin araştırılmasıdır. Yapılan analizde Johansen Eşbütünleşme ile Granger nedensellik testleri kullanılmış ve Türkiye’ye ait veriler ele alınmıştır. Çalışma Türkiye’nin birliğe üyeliğinin gerçekleştiği tarihten günümüze kadar olan dönemi (1996-2019) kapsamaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde bu çalışma ile benzerlik taşıyan diğer çalışmalar ile ilgili literatür taraması yapılmış benzer çalışmalarda kullanılan ülkeler, dönemler, değişkenler ve yöntemler kullanılarak elde edilen sonuçlar incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise ekonometrik analiz yapılarak elde edilen bulgular sonuç kısmında belirtilmiştir.

## 2. LİTERATÜR ÖZETİ

Berg (1997), 1960-1991 yıllarını kapsayan araştırmasında Meksika ekonomisi açısından ekonomik büyüme ile dış ticaret arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yazar söz konusu dönemde dış ticaret, ekonomik büyüme ve toplam faktör verimliliğinden oluşan değişkenler arasındaki eşbütünleşmeyi ve nedensellik ilişkisini test etmiştir. Granger Nedensellik Analizi sonucunda değişkenler arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Araştırma sonucunun Meksika’nın ithal ikameci dış ticaret politikasını destekler yönde olduğunu belirtmiştir (Berg, 1997, s.1-21).

Yiğidim ve Köse (1997), Türkiye’de ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ithalatın rolü kapsamında ele almışlardır. Çalışma 1980-1996 yıllarını kapsamakta olup ampirik sonuçlara ulaşmak için Granger Nedensellik Analizi kullanılmıştır. Ekonomik büyümeyi ölçmek için GSYİH kullanılmış, ithalat ihracat ve yatırım dış ticareti ölçmek için analize dâhil edilmiştir. Araştırma sonucunda ihracat ve yatırımların büyümeyi etkilemediğinin yanı sıra ekonomik büyümeyi görece olarak en çok etkileyen değişkenin ithalat olduğu görülmüştür (Yiğidim & Köse, 1997, s.71-85).

Ekanayake (1999), 1960-1967 dönemini kapsayan çalışmada gelişmekte olan sekiz Güney Asya ülkesini kapsayacak şekilde (Pakistan, Güney Kore, Tayland, Endonezya, Hindistan, Malezya, Filipinler ve Sri Lanka) bu ülkelerde ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Önceki çalışmalarda elde edilen ampirik sonuçlar; Filipinler, Güney Kore, Sri Lanka, Endonezya, Hindistan, Tayland ve Pakistan da ihracat ve ekonomik büyüme arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğu gözlemlenirken, Malezya için ise ihracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu gözlemlenmiştir. Araştırmada elde edilen Granger Nedensellik Testi sonuçları; Malezya, Hindistan, Güney Kore, Endonezya, Pakistan, Tayland ve Filipinler’de nedenselliğin ekonomik büyümeden ihracata doğru olduğu yani ekonomik büyümenin ihracatı desteklediği, bununla birlikte Endonezya ve Sri Lanka’da ise nedenselliğin ihracattan ekonomik büyümeye doğru olduğu yani ihracatın ekonomik büyümeyi desteklediği şeklindedir. (Ekanayake, 1999, s.43-56).

Giles ve Williams (2000), çalışmaları 1963-1999 döneminde ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişkiyi araştıran yaklaşık yüz elli kadar makalenin incelenmesini kapsamaktadır. Araştırmacılar öncelikle ihracata dayalı büyüme hipotezini ele alan bu makalelerin ortak bir sonuca ulaşmadığı gerçeğine dikkate çekmektedirler. Ülkeler arası yapılan karşılaştırmaların kusurlu olduğunu belirtmişler ve araştırmaların özellikle son on yılda nedensellik analizine yöneldiğini tespit etmişlerdir. VAR modellemesi yapan araştırmaların daha etkin olduğunu, bununla birlikte çok geniş zaman dilimini kapsayan araştırmalara göre daha kısa süreleri kapsayan araştırmaların sonuçlarının daha gerçekçi olduğunu belirtmektedirler. Yapılan nedensellik testleri arasında Granger Nedensellik Analizinin en etkili ve işlevsel test olduğu sonucuna varmışlardır (Giles & Williams, 2000, s.1-48).

Ramos (2001), 1865-1998 yılları arasında Portekiz ekonomisinde ekonomik büyüme ile dış ticaret arasındaki nedensellik ilişkisini incelemiştir. Dış ticaret için ihracat ve ithalat verilerini kullanırken, ekonomik büyüme için milli gelir verilerini kullanmıştır. Johansen Eşbütünleşme ve hata düzeltme modellerine dayalı Granger Nedensellik Analizi sonucunda ithalat, ihracat ve

dış ticaret arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmadığı sonucunu elde etmiştir (Ramos, 2001, s.613-623).

Tuncer (2002), 1980-2000 dönemi kapsayan üçer aylık verileri dikkate aldığı çalışmasında ihracat, ithalat ve GSYİH değişkenlerini kullanmıştır. Vektör Otoregresif Model (VAR) ve Granger Nedensellik Testi uygulanarak değişkenler arasında olası ilişkiler incelenmiştir. Araştırma neticesinde ihracattan GSYİH’ye doğru bir nedensellik bulunamazken, GSYİH’den ihracata doğru güçlü bir nedensellik bulunmuştur. İthalat ile GSYİH arasında ise çift yönlü ve güçlü bir ilişki tespit edilmiştir. İthalatın araştırılan dönem için büyüme üzerinde asıl etkili unsur olduğu ve bu durumun da içsel büyüme modelleri ile uyumlu olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Tuncer, 2002, s.89-107).

Ay, Erdoğan ve Mucuk (2003)’un toplam ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini inceledikleri çalışma 1969-2002 dönemini kapsamaktadır. İhracat ve GSMH değişkenleri Granger Nedensellik Testi yöntemi ile incelenmiş ve değişkenler arasında karşılıklı ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Ayrıca kullanılan Basit Regresyon Analizi yöntemi ile ihracatın GSMH’yi %5 daha fazla etkilediği sonucunu elde etmişlerdir. Veriler ışığında ihracattaki artış ekonomik büyümedeki artışın temel belirleyici faktörü olurken, doğal olarak GSMH’deki artışın da ihracatı artıran bir faktör olduğu sonucuna varılmıştır (Ay vd., 2003, s.117-125).

Narayan ve Smyth (2004), Çin ekonomisi için reel gelir ihracat ve beşeri sermaye arasındaki ilişkiyi 1960-1999 dönemini kapsayan bir çalışma dâhilinde incelemişlerdir. Çalışmada mevcut üç değişken için Eşbütünleşme, Hata Düzeltme ve Granger Nedensellik Testleri uygulanmıştır. Çalışma sonucunda ihracat ile beşeri sermaye arasında çift yönlü, ihracattan reel gelire ve reel gelirden beşeriye sermayeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu belirtilmiştir (Narayan & Smyth, 2004, s.24-45).

Özer ve Erdoğan (2006), çalışmalarında 1987-2006 yıllarını kapsayan dönemde Türkiye için ekonomik büyüme, ihracat ve ithalat arasındaki nedensellik ilişkisinin yapısı ile birlikte gücünü de araştırmışlardır. Granger Nedensellik Testi uyguladıkları GSYİH, ithalat ve ihracat değişkenleri arasında tek yönlü bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Nedensellik ilişkisinin yönü ihracattan hem ekonomik büyümeye hem de ithalata doğru ve ithalattan da ekonomik büyümeye doğrudur. Ayrıca uyguladıkları VAR analizi ile elde ettikleri sonuçların desteklendiği, ihracata desteklediği büyüme varsayımının Türkiye için geçerli olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Özer & Erdoğan, 2006, s.93-110).

Tang (2006), çalışmasında 1980-2005 döneminde Hong Kong'da ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişkiyi incelemiştir. ARDL ve Granger Nedensellik Testleri kullanılarak Hong Kong için ihracata desteklediği büyüme varsayımı test edilmiştir. Araştırmayı kapsayan dönemde Hong Kong ekonomisi için hizmet ihracatı ile GSYİH arasında nedensellik ilişkisi bulunamazken, ihracat ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varmıştır (Tang, 2006, s.30-52).

Bahmani-Oskooee ve Oyolola (2007), gelişmekte olan 44 ülkeyi kapsayan çalışmalarında ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklayabilmek için Eşbütünleşme Analizi ve Hata Düzeltme Modeli kullanmışlardır. Araştırma neticesinde iki değişken arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğunu belirtmişlerdir. Bunun yanı sıra çalışmaya konu olan ülkelere %60'ında ihracatın desteklediği büyüme varsayımının geçerli olduğunu da belirtmişlerdir (Oskooee & Oyolola, 2007, s.1-11).

Bilgin ve Şahbaz (2009), çalışmalarında 1987-2007 dönemini kapsayan aylık veriler kullanarak Türkiye'de büyüme ile ihracat arasında olması muhtemel nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Araştırmacılar, ihracatın desteklediği büyüme varsayımının geçerliliğini sınamaya çalışmışlardır. Kullandıkları değişkenler; GSYİH yerine aylık ölçekte sanayi üretim endeksi, ihracat, ithalat ve dış ticaret hadleridir. Araştırmada Hata Düzeltme Modeline dayanan Granger Nedensellik Analizi ve Toda Yamamoto tarafından geliştirilen Dönüştürülmüş Wald Modeli kullanılmıştır. Araştırma neticesinde; ihracatın desteklediği büyüme varsayımını destekler şekilde, ihracattan büyüme göstergesi olan sanayi üretim endeksine doğru tek yönlü nedensellik gözlenmiştir. Bununla birlikte ihracat ile dış ticaret hadleri arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. İhracata ile ilgili gelişmelerin büyümeyi destekler şekilde görünmesi nedeniyle, ekonomik büyümeyi artırabilmek için ihracatın desteklenmesi gerektiği sonucuna varılmıştır (Bilgin & Şahbaz, 2009, s.177-198).

Li, Chen ve San (2010), Çin ekonomisi açısından ekonomik büyüme ve dış ticaret ilişkisini inceledikleri çalışmaları 1981-2008 yıllarını kapsamaktadır. GSYİH, ihracat ve ithalat verilerinin esas alındığı değişkenler ışığında Eşbütünleşme ve Hata Düzeltme Modelleri kullanılarak testler uygulanmış ve ardından kısa ve uzun dönemli nedensellik analizleri yapılmıştır. Çalışma sonucunda uzun ve kısa dönemde ihracatın GSYİH ile pozitif ilişkisinin olduğu ve bunların karşılıklı olarak nedensellik ilişkisinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak ithalat ile GSYİH arasında ne kısa dönem ne de uzun dönem için aynı ilişkinin varlığı

tespit edilememiştir. Araştırmacılar Çin’in ekonomik büyümesinin uzun ve kısa vadeli kaynağı olarak dış ticaretin gösterilebileceği sonucuna ulaşmışlardır (Liv d., 2010, s.118-124).

Ağayev (2011), çalışmasında ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişkiyi Sovyetler Birliği’nin 12 eski üyesinin geçiş ekonomilerine ait veri setleri ile Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi yöntemlerini kullanarak incelemiştir. Nedensellik analizi sonucunda kısa dönemde olduğu gibi uzun dönem için de ekonomik büyüme ile ihracat arasında tek yönlü ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca ekonomik büyümenin ihracat artışına pozitif etkisi olduğu bulunmuştur. Bunların yanı sıra araştırma kapsamındaki ülkelerde ihracat artışının ekonomik büyümeyi desteklemediği yani ihracatın desteklediği büyüme varsayımının geçerli olmadığı sonucuna varılmıştır (Ağayev, 2011, s.241-254).

Aytaç ve Akduğan (2012), Türkiye açısından ekonomik büyüme ve dış ticaret arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmaları 2001Q1-2011Q3 dönemini kapsamaktadır. GSYİH, ithalat ve ihracat verileri 3’er aylık dönemler şeklinde incelenmiştir. Değişkenler için uzun dönemli ilişki eşbütünleşme analizi ile test edilmiş, daha sonra Granger Nedensellik Analizi yardımı ile ilişkinin varlığı ve VAR analizi ile de nedenselliğin yönü araştırılmıştır. Analizler sonucunda ithalattan hem ihracata hem de ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik olduğu ayrıca ihracattan da ekonomik büyümeye doğru nedensellik olduğu tespit edilmiştir. Araştırmanın sonucunda kısa dönemde ithalat ve ihracatın ekonomik büyümeyi etkilediği, ayrıca ithalatın ihracatı etkilediği bulunmuş ve uzun dönem (varyans ayrıştırma) araştırma sonuçlarının da mevcut bulguları desteklediği belirtilmiştir. Kısa dönemden farklı olarak uzun dönemde GSYİH’nin hem ithalatı hem de ihracatı etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Aytaç & Akduğan, 2012, s.55-70).

Guan ve Hong (2012), 1960-2010 dönemini kapsayan çalışmalarında Amerika Birleşik Devletleri’nde dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. GSYİH İhracat ve ithalat değişkenlerine ait verileri enflasyondan arındırılmış olarak yıllar temelinde ele almışlardır. Eşbütünleşme, VAR ve Granger Nedensellik testlerini kullanarak yaptıkları analizin sonucunda; ihracat ile ekonomik büyüme için karşılıklı, ithalat ile ekonomik büyüme için ise ithalattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin var olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca araştırmanın başka bir sonucuna göre ihracat ile ithalat arasında nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır (Guan & Hong, 2012, s.39-43).

Alavinasab (2013), 1961-2010 dönemi kapsayan çalışmada İran ekonomisi açısından dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Değişkenler olarak petrol dışı ihracat, ithalat, GSMH ve döviz kuru yıllık veriler şeklinde alınmış ayrıca 1980-1987 İran-İrak savaşını

kapsayan dönem için kukla değişken kullanılmıştır. Verilere Eşbütünleşme Analizi uygulanmış, ithalatın ekonomik büyümeyi negatif etkilediği, döviz kurunun aynı şekilde ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisinin olduğu, kukla değişken olarak kullanılan savaş yıllarının ekonomik büyümeyi aynı şekilde olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. İhracatın ise ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır (Alavinasab, 2013, s.508-519).

Uçan ve Koçak (2014)'ın Türkiye'de ekonomik büyüme ile dış ticaret arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmaları, 1990-2011 dönemini kapsamaktadır. Üçer aylık verilerin kullanıldığı analizde ithalat ve ihracat bağımsız değişken olarak seçilerek ekonomik büyümeyi ne yönde etkiledikleri incelenmiştir. Araştırma sonucuna göre; incelenen dönemde ekonomik büyüme ile dış ticaret değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişki bulduklarını ve ithalat ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğunu, ayrıca ihracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu belirtmişlerdir (Uçan & Koçak, 2014, s.51-60).

Korkmaz ve Aydın (2015), Türkiye'de dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma 2002:Q1 ile 2014:Q2 dönemi kapsamakta olup ihracat birim değer endeksi, ithalat birim değer endeksi ve ekonomik büyüme (GSYİH) değişkenlerini kullanmışlardır. Yöntem olarak VAR modeli ve Granger Nedensellik Analizi kullanılmıştır. Ampirik sonuçların ithalat ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı nedensellik ilişkisinin varlığını gösterdiğini belirtmişlerdir (Korkmaz & Aydın, 2015, s.47-76).

Tang, Lai ve Öztürk (2015), çalışmaları Asya'nın dört küçük ejderhası olarak tabir edilen Hong Kong, Güney Kore, Tayvan ve Singapur'u kapsamaktadır. Ülkeler için farklı dönemler seçilmekle birlikte, çalışma genel olarak 1960-2007 dönemini ele almıştır. GSYİH, ihracat ve reel döviz kuru değişkenler olarak seçilmiştir. Eşbütünleşme ve nedensellik analizlerin yapıldığı çalışmada iki değişkenin sınındığı modelde Singapur ve Hong Kong için ihracat ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin varlığı, Tayvan ve Güney Kore için ise ekonomik büyümeden ihracata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin varlığı bulunmuştur. Üç değişkenli modelin sınanması sonucunda ise analize konu tüm ülkeler için ihracat ve ekonomik büyüme arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir (Tang vd., 2015, s.229-235).

Acet, Erdoğan ve Köksal (2016), İhracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, Türkiye için 1998-2013 yıllarını kapsayan üçer aylık verileri kullanarak incelemişlerdir. GSYİH, ithalat ve ihracat verilerinden oluşan değişkenler VAR analizi ve Granger Nedensellik Analizi ile test edilmiştir. Yapılan analiz neticesinde ihracat ile GSYİH değişkenleri arasında karşılıklı ve yine ihracat ile ithalat değişkenleri arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğu



tespit edilmiştir. Araştırma sonucunda yazarlar ihracat ve ithalattan GSYİH’ye doğru bir nedensellik olduğunu ifade etmişlerdir. İncelenen dönemde özellikle ekonomik büyümenin kaynağının ihracat, ihracat artışının kaynağının da ithalat olduğu ve bu nedenle de ekonomik büyümenin ithalattan kaynaklandığını belirtmişlerdir (Acet vd., 2016, s.145-161).

Ogbokor ve Meyer (2017), 1995Q1-2015Q4 döneminin incelendiği çalışma Güney Afrika’da ekonomik büyüme ile dış ticaret arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. Çalışmada kullanılan değişkenler GSYH, ekonominin açıklığı, ihracat ve döviz kurudur. Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilmekle birlikte ihracatın döviz kuruna ve ekonominin açıklığına göre ekonomik büyüme üzerinde daha fazla etkili olduğu anlaşılmıştır. Granger Nedensellik Analizi verileri ekonomik büyümeden ihracata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğunu, ekonominin açıklığından ihracata doğru yine tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir (Ogbokor & Meyer, 2017, s.161-176).

Dereli (2018), yaptığı çalışmada Türkiye’de dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1969-2016 yıllarını kapsayacak şekilde araştırmıştır. GSYİH, ithalat ve ihracat değişkenlerini kullandığı araştırmasında, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını sınamak için Johansen Eşbütünleşme Analizini kullanırken, ilişkinin yönünü belirlemek için Vektör Hata Düzetme Modeline dayalı Granger Nedensellik Analizini uygulamıştır. Çalışmanın sonucunda gayri safi yurt içi hasıladan ithalata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir (Dereli, 2018, s.279-289).

İzgi ve Yılmaz (2018), Türkiye’de ithalat ve ihracat ile ekonomik büyüme ilişkisini 1992-2016 yıllarını kapsayacak şekilde incelemişlerdir. GSYİH, ithalat ve ihracat değişkenlerini dikkate alarak Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik testlerini yöntem olarak kullanmışlardır. Bulunan sonuçlar literatüre uygun olarak ihracatın desteklediği büyüme (export-led growth) varsayımını destekler niteliktedir (İzgi & Yılmaz, 2018, s.54-74).

Şahin ve Durmuş (2018), çalışmada dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Türkiye örneğinde incelemiştir. 2002-2017 yıllarını kapsayan çalışma için ihracat, ithalat ve GSYİH değişkenleri ait veri olarak kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Fourier Standart Granger Testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre ithalat ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Tek yönlü nedensellik ilişkisinin ise ekonomik büyümeden ihracata doğru olduğu bulunmuştur. Araştırmanın sonucunda Türkiye’de ithalatın desteklediği büyüme varsayımının geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Şahin & Durmuş, 2018, s.1114-1122).

Çütçü ve Yaşar (2019)'ın dış ticaret ve ekonomik büyüme politikaları arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmaları, 1924-2015 dönemini kapsamaktadır. Çalışmaya esas olmak üzere ihracat, ithalat ve GSYİH değişkenleri yıllık veriler alınarak kullanılmıştır. Araştırmacılar incelenen uzun dönemde değişkenler arasındaki ilişkinin ve yapısal kırılmaların tespiti için Lee-Strazcicich ve Maki Eşbütünleşme testlerini uygulamışlardır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ise Granger Nedensellik Testi ile Hacker ve Hatemi Nedensellik Testi kullanılarak incelenmiştir. Önceki yıllarda tamamen ya da kısmen korumacı politikalar izlenmekle birlikte, 24 Ocak kararları ile liberal ekonomik anlayış ve dış ticaret politikasıyla birlikte ihracata dayalı büyüme stratejisinin benimsendiği dikkate alındığında, ihracatın temel desteğini ithal edilen ara mallarının oluşturduğu ve ekonomik büyümeden ithalata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır (Çütçü & Yaşar, 2019, s.266-282).

Samad (2019), 1970-2015 yıllarını kapsayan çalışmasında dokuz Güney Asya ülkesinde dış ticaret, ekonomik büyüme ve finansal büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmaktadır. Johansen Eşbütünleşme, Vektör Hata Düzeltme (VEC) ve Granger Nedensellik testlerinin kullandığı çalışmada ihracat, GSYH ve banka kredilerine ait veriler değişkenler olarak kullanılmıştır. Çalışma sonucunda yazar Endonezya ve Filipinler için nedensellik bulunmadığını, Malezya, Singapur ve Tayland'da GSYİH ile ihracat arasında karşılıklı nedensellik ilişkisine rastlandığını, Bangladeş, Pakistan ve Sri Lanka'da ihracattan GSYİH'ye doğru tek yönlü nedensellik bulunduğunu, ayrıca Hindistan'da ise GSYİH'den ihracata doğru tek yönlü nedensellik olduğunu belirtmiştir (Samad, 2019, s.117-128).

Kızıldere (2020), Türkiye için ekonomik büyüme ve dış ticaret arasındaki nedensellik ilişkisini incelemiştir. Araştırmada 1970-2018 dönemi GSYİH, ithalat ve ihracat değişkenleri kullanılmıştır. Değişkenler arası ilişki Granger Nedensellik Analizi ile test edilmiştir. Araştırmanın sonucunda gayri safi yurt içi hasıladan ithalata, ihracattan ithalata ve gayri safi yurt içi hasıladan ihracata doğru nedensellik olduğu saptanmıştır (Kızıldere, 2020, s.318-331).

### **3. VERİ SETİ VE MODEL**

Bu çalışma ile Türkiye için 1996-2019 yıllarına ait 24 dönemi kapsayan yıllık veriler dikkate alınarak, Gümrük Birliği Anlaşmasından sonra dış ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin araştırılması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda Toplam İhracat, Toplam İthalat ve Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla değişkenlerine ait veriler dolar cinsinden olup Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) sistemi üzerinden temin edilmiştir.

**Tablo 1.** Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Simge	Tanım	Kaynak
İHR	Toplam İhracat (ABD \$)	TÜİK
İTH	Toplam İthalat (ABD \$)	TÜİK
GSYİH	Türkiye’nin Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla (ABD \$)	TÜİK

Çalışmada kullanılan verilerin logaritması alınarak aşağıda formüle edilen denklem yardımı ile model kurulacaktır.

$$ly = \alpha_1 + \alpha_2 lxt + \alpha_3 lmt + \mu t \quad (1)$$

Modelde kullanılan değişkenlerin isimleri, kısaltmaları ve temin edildiği kaynak Tablo 1’de belirtilmiştir. Ayrıca değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 2’de görülmektedir. Şekil 1’de ise değişkenlere ait serilerin trend grafiği görülmektedir.

**İhracat (X):** Bir ülkede üretilen malların yurt dışı olarak kabul edilen bir yere ya da başka bir ülkeye fiilen satılmasına ihracat denmektedir. Aynı zamanda ihracat ülke sınırları dışına satış anlamına geldiği için dış satım olarak da isimlendirilmektedir.

**İthalat (M):** Yurt dışı kabul edilen bir yerden ya da bir ülkeden kendi ülkemize fiilen mal getirme ve/veya satın alınmasına ithalat denilmektedir. Aynı zamanda ithalat ülke sınırları dışından alım anlamına geldiği için dış alım olarak da isimlendirilmektedir.

**GSYİH (Y):** Bir ülke sınırları içerisinde bir takvim yılı zarfında üretilen mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları cinsinden toplam değerini ifade etmektedir.

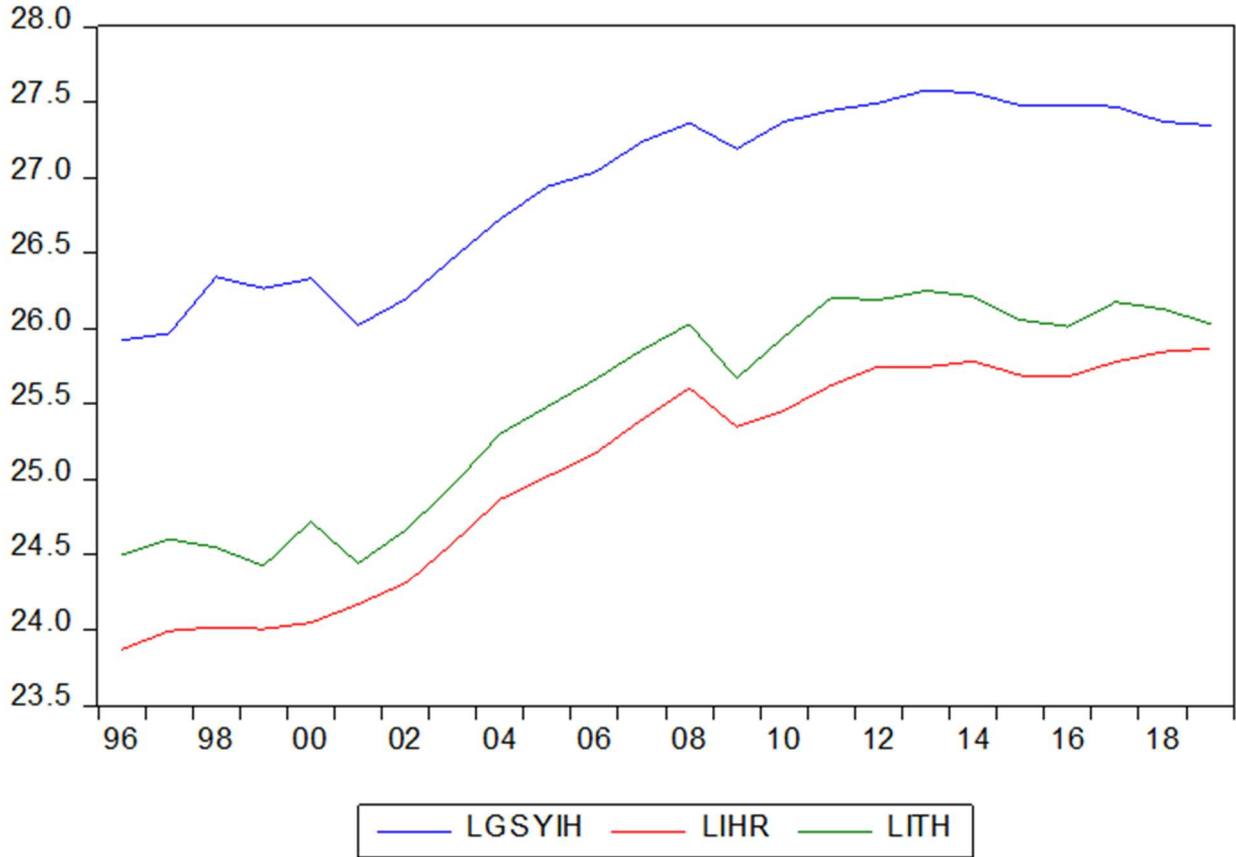
### 3.1. Ön Test Sonuçları

Temel değişkenlere ait verileri ile yapılan analizlerin büyük oranda sağlıklı sonuç vermediği önceki çalışmalar ile bilinmektedir. Yapılan zaman serileri analizlerinde verilerin dağılımı, değerleri, trend ve mevsimsellik içerip içermediği ve durağanlık gibi faktörler önem taşımaktadır. Verinin dağılımı ve trendin varlığı modele yansıtılmadığı durumlarda, model için tanımlama hatası oluşabilmektedir. Bu nedenle verilerin mevcut yapısını görebilmek için serilerin betimleyici istatistiklerinin incelenmesi gereklidir.

Öncelikle değişkenlere ait değerlerden yüksek olan veriler arasındaki farklılığın ortadan kaldırılması için tüm değişkenlerinin doğal logaritmaları alınarak analize dâhil edilmiştir. Değişkenlere ait ham verilerin temel istatistik sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2.** Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	LY	LX	LM
<b>Ortalama</b>	26.94321	25.06811	25.50476
<b>Maksimum</b>	27.58036	25.86766	26.25135
<b>Minimum</b>	25.92452	23.86847	24.42879
<b>Standart Sapma</b>	0.587166	0.735851	0.692304
<b>Jarque-Bera Olas.</b>	2.912447	2.958839	3.027828
<b>Sapma Kareleri Toplamı</b>	7.929573	12.45398	11.02355
<b>Gözlem</b>	24	24	24

**Şekil 1.** Değişkenlerin Grafiği

### 3.2. Birim Kök Testi

Zaman serileri için istatistiksel analizin sağlıklı bir şekilde yapılabilmesi açısından öncelikle yapılması gereken kullanılan değişkenlerin zaman aralığında durağan olup olmadığının

araştırılmasıdır. Durağan olmayan seriler kullanılan modelde değişkenler arasındaki ilişkiyi tanımlama açısından çeşitli hatalara yol açabilmektedir. Bu nedenle serilerin durağan hale getirilmesi icap etmektedir. Bunu sağlamak için de serilerin 1. veya 2. farklarının alınması gerekmektedir. Şayet serilerin farklarının alınmasından sonra seriler durağan duruma gelir ise nedensellik analizi yapılabilir ve analize devam edilebilir (Gujurati, 2012).

Zaman serileri için durağanlık testleri yapılırken uygulanabilecek birkaç yöntem mevcuttur. Bunlardan bir tanesi de David A.Dickey ve Wayne A.Fuller tarafından geliştirilen Dickey-Fuller test yöntemidir. Bu yöntem sonraki yıllarda geliştirilerek Genişletilmiş Dickey-Fuller (Augmented Dickey Fuller, ADF) ismini almıştır. Bu çalışmada da birim kök testi olarak ADF birim kök testi uygulanmış buna bağlı olarak da uygun gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

**Tablo 3.** ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Kritik Değerler		
			%1	%5	%10
<b>Seviye Değerinde</b>					
LY	-1.341039	0.5924	-3.752946	-2.998064	-2.638752
LX	-0.444896	0.8852	-3.752946	-2.998064	-2.638752
LM	-1.152471	0.6764	-3.752946	-2.998064	-2.638752
<b>1. Fark Değerinde</b>					
LY	-4.030096	0.0056	-3.769597	-3.004861	-2.642242
LX	-4.456324	0,0022	-3.769597	-3.004861	-2.642242
LM	-4.599440	0.0016	-3.769597	-3.004861	-2.642242

Tablo 3'de İhracat değişkenine ait ADF birim kök testinin seviye değeri için test istatistiğinin -0.444896 olduğu, olasılık değerinin 0.8852 olması nedeni ile durağan olmadığı görülmektedir. Değişkenin 1. fark değeri alındığı takdirde ise test istatistiğinin -4.456324 olduğu bulunmuştur. Elde edilen sonuç %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyleri için tanımlı olan MacKinnon kritik değerlerinden daha yüksek çıkması nedeniyle 1. fark alınarak bulunan değerlerin durağanlık sağladığı görülmüştür. Değişkenin 1. fark alınarak elde edilen olasılık değeri de 0,0022 bulunduğu için durağan duruma geldiği söylenebilir. Bu sonuç ile değişkenin 1.farkının alınması durumunda H<sub>0</sub> hipotezinin reddedilerek H<sub>1</sub> hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir.

İthalat değişkenine ait ADF birim kök testinin seviye değeri için test istatistiğinin -1.152471 olduğu, olasılık değerinin 0.6764 olması nedeni ile durağan olmadığı görülmektedir.

Değişkenin 1. fark değeri alındığı takdirde ise test istatistiğinin -4.599440 olduğu bulunmuştur. Elde edilen sonuç %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyleri için tanımlı olan MacKinnon kritik değerlerinden daha yüksek çıkması nedeniyle 1. fark alınarak bulunan değerler durağanlık sağladığı görülmüştür. Değişkenin 1. fark alınarak elde edilen olasılık değeri de 0.0016 bulunduğu için durağan duruma geldiği söylenebilir. Bu sonuç ile değişkenin 1. farkının alınması durumunda  $H_0$  hipotezinin reddedilerek  $H_1$  hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir.

GSYİH değişkenine ait ADF birim kök testinin seviye değeri için test istatistiğinin -1,341039 olduğu, olasılık değerinin 0.5924 olması nedeni ile durağan olmadığı görülmektedir. Değişkenin 1. fark değeri alındığında takdirde ise test istatistiğinin -4.030096 olduğu bulunmuştur. Elde edilen sonuç %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyleri için tanımlı olan MacKinnon kritik değerlerinden daha yüksek çıkması nedeniyle 1. fark alınarak bulunan değerler durağanlık sağladığı görülmüştür. Değişkenin 1. fark alınarak elde edilen olasılık değeri de 0.0056 bulunduğu için durağan duruma geldiği söylenebilir. Bu sonuç ile değişkenin 1.farkının alınması durumunda  $H_0$  hipotezinin reddedilerek  $H_1$  hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir.

### 3.3. Johansen Eşbütünleşme Testi

Değişkenler arasında uzun dönemde bir ilişkinin var olup olmadığını anlamak amacıyla, yani serilerin birlikte hareket edip etmediğini göstermek amacıyla, eşbütünleşme testi uygulanmaktadır. (Altıntaş & Çetintaş, 2011: 43). Johansen eşbütünleşme testinin yapılabilmesi için modelde yer alan değişkenlerin düzeyde [ $I(0)$  formunda] durağan olmaması yani 1. farkları alınınca [ $I(1)$  formunda] durağan hale gelmiş olması gerekir.

Johansen tarafından geliştirilen bu yöntem, durağan olmayan en az iki zaman serisinin aralarındaki korelasyonu test etmek amacıyla taşır. Bu durum seriler durağan olmasalar dahi durağan bir kombinasyonlarının var olabileceğini varsaymaktadır. Bu yöntem kullanılarak durağan olmayan zaman serileri vektör otoregresyon (VAR) modeli ile analiz edilmektedir. (Johansen S., 1988);

$$\Delta X_t = \sum \Delta X_{t-1} + \sum \Delta X_{t-p} + \epsilon_t \quad (2)$$

Analiz "VAR modelinde eşbütünleşme yoktur yani " $r = 0$ " olan, sıfır hipotezinin test edilmesiyle başlar. Sıfır hipotezi kabul edilir (yani eşbütünleşme ilişkisi yok) ise test işlemi durmak zorundadır. Hipotez reddedilir ise o zaman,  $r < 1$ ,  $r < 2$ , ..... hipotezlerinin test edilmesi gerekir ve analize devam edilir (bir veya daha fazla eşbütünleşme bulunur) böylece

çıkan sonuçlar dikkate alınır.

**Tablo 4.** Johansen Eşbütünleşme Testi [Kısıtsız Eşbütünleşme Rank Testi (İz)]

Eşbütünleşik ilişki sayısı	Özdeğer	İz İstatistiği	Kritik değer (%5)	Olasılık
Hiç	0.658038	34.50321	29.79707	0.0133
En fazla 1	0.371881	13.04208	15.49471	0.1133
En fazla 2	0.170622	3.741587	3.841466	0.0531
İz testi %5 düzeyinde 1 eşbütünleşik ilişkiye işaret etmektedir.				
<b>Kısıtsız Eşbütünleşme Özdeğer Rank Testi (Özdeğer)</b>				
Hiç	0.658038	21.46113	21.13162	0.0449
En fazla 1	0.371881	9.300498	14.2646	0.2620
En fazla 2	0.170622	3.741587	3.841466	0.0531
Maksimum özdeğer testi %5 düzeyinde 1 eşbütünleşik ilişkiye işaret etmektedir.				

Johansen eşbütünleşme testinin sonucuna göre en az bir eşbütünleşik ilişki vardır. Bu sonuç değişkenlerin uzun ilişkisi olduğunu göstermektedir.

### 3.4. Granger Nedensellik Testi

%5 anlamlılık düzeyinde ihracat değişkeninin GSYİH değişkeninin Granger nedeni olmadığını belirten sıfır hipotezi reddedilerek alternatif hipotez kabul edilmektedir. Bu sonuç ihracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu göstermektedir. İkili Granger nedensellik testinin sonucuna göre; ihracattan GSYİH’ye doğru bir nedensellik var iken, GSYİH’den ihracata doğru bir nedensellik bulunmamaktadır.

**Tablo 5.** Granger Nedensellik Testi Sonuçları (\*  $H_0 =$  ‘nin Granger Nedeni Değildir)

H0	F İstatistiği	Olasılık
LIHR, LGSYIH*	4.81343	0.0221
LGSYIH, LIHR*	0.53322	0.5962
LITH, LGSYIH*	3.26025	0.0633
LGSYIH, LITH*	0.11413	0.8928

LITH, LIHR*	3.12603	0.0698
LIHR, LITH*	3.34335	0.0596

#### 4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada Gümrük Birliği sonrası Türkiye’de 1996-2019 dönemine ait veriler yıllık olarak ele alınarak; GSYİH, ihracat ve ithalat değişkenleri dolar cinsinden zaman serisi analizi ile incelenmiştir. Değişkenlere uygulanan birim kök testleri sonucunda seviye değerinde durağan olmayan serilerin 1. farkları alınınca [I(1)] durağan hale geldiği görülmüştür. Sonraki aşamada seriler Johansen eşbütünleşme testi ile analize tabi tutulmuştur. Bu analiz neticesinde en az bir eşbütünleşik ilişkinin var olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç ile değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettikleri anlaşılmıştır. Son olarak serilere uygulanan Granger ikili nedensellik testi ile ihracattan GSYİH’ye doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu bulunmuştur. Elde edilen sonuçlar ihracatın desteklediği büyüme varsayımının Türkiye için geçerliliği olduğunu göstermektedir. Bu sonuç Türkiye'nin ekonomik büyümesini daha fazla artırabilmesi için ihracatı destekleyen ve artırmayı hedefleyen politikaları geliştirerek uygulamaya devam etmesi gerektiğine işaret etmektedir.

#### KAYNAKÇA

- Acar, Y. (2008). *İktisadi büyüme ve büyüme teorileri*. Dora Yayıncılık.
- Acet, H., Erdoğan, S., & Köksal, M. (2016). İthalat, ihracat ve büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi: Türkiye uygulaması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16, 145-161.
- Ağayev, S. (2011). İhracat ve ekonomik büyüme ilişkisi:12 Geçiş ekonomisi örneğinde panel eşbütünleşme ve panel nedensellik analizleri. *Ege Akademik Bakış*, 11, 241-254.
- Aktaş, C. (2009). Türkiye’nin ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik analizi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2, 35-47.
- Alagöz, M., & Topallı, N. (2015). Gelişmekte olan ülkelerde ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme ilişkisi: panel eşbütünleşme ve panel nedensellik. *International Journal of Social and Economic Sciences*, 2, 122-126.
- Alavinasab, S. M. (2013). Foreign trade and economic growth in Iran: an empirical study. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 3, 508-519.



- Altıntaş, H., & Çetintaş, H. (2011). Türkiye’de ekonomik büyüme, beşeri sermaye ve ihracat arasındaki ilişkilerin ekonometrik analizi: 1970-2005. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (36), 33-56.
- Awokuse, T. O. (2008). Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led?. *Applied Economics*, 40, 161-173.
- Ay, A., Erdoğan, S., & Mucuk, M. (2003). İhracatın ekonomik büyüme üzerinde etkisi: türkiye örneği (1969-2002). *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 6, 117-125.
- Aydınolat, E. (2007). *Modern uluslararası iktisat teorisinin kökenleri*. Siyasal Yayınevi.
- Aytaç, A., & Akdoğan, U. (2012). Dış ticaret ve ekonomik büyüme üzerine bir nedensellik analizi: 2001-2011 Türkiye örneği. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14, 55-70.
- Bahmani-Oskooee, M., & Oyolola, M. (2007). Export growth and output growth: an application of bounds testing approach. *Journal of Economics and Finance*, 31, 1-11.
- Balassa, B. (1985). Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock. *Journal of Development Economics*, 18, 23-35.
- Berg, H. V. D. (1997). The Relationship between international trade and economic growth in Mexico. *The North American Journal of Economics and Finance*, 8, 1-21.
- Bilgin, C. & Şahbaz, A. (2009). Türkiye’de büyüme ve ihracat arasındaki nedensellik ilişkileri. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 177-198.
- Bozkurt, H. (2007). *Zaman serileri analizi*. Ekin Kitabevi.
- Çakmur Yıldıztan, D. (2010). *Eviews uygulamalı temel ekonometri*. Türkmen Kitabevi.
- Çelik, K. (2009). *Makro iktisada giriş*. Murathan Yayınevi.
- Çütçü, İ., & Yaşar, M. (2019). Ekonomik büyüme ve dış ticaret politikaları arasındaki ilişki: yapısal kırılmalı testler ile ekonometrik bir analiz. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33, 266-282.
- Demirhan, E. (2005). Büyüme ve ihracat arasındaki nedensellik ilişkisi: Türkiye örneği. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 4, 75-88.
- Dereli, D. D. (2018). Türkiye’de ekonomik büyüme ile dış ticaret arasındaki nedensellik ilişkisi (1969-2016). *Yönetim ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 279-289.

- Doğanlar, M., Bal, M. & Özmen, M. (2003). Uluslararası ticaret ve Türkiye'nin ihracat fonksiyonu. *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3, 83-109.
- Doğru, Y. & Şiriner, İ. (2005). Türkiye ekonomisinin büyüme dinamikleri üzerine bir değerlendirme. *Journal of Administrative Sciences*, 3(2), 164.
- Egeli, H.A., & Sağlam, Y. (2015). İhracata dayalı büyüme hipotezi: Türkiye örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4, 515-527
- Ekanayake, E. M. (1999). Export and economic growth in Asian developing countries: cointegration and error-correction models. *Journal of Economic Development*, 2, 43-56.
- Erdoğan, S. (2006). Türkiye'nin ihracat yapısındaki değişme ve büyüme ilişkisi: koentegrasyon ve nedensellik testi uygulaması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı. Doktora Tezi.*
- Guan, J.L., & Hong, Y. (2012). An empirical analysis on U.S. foreign trade and economic growth. *AASRI Conference on Power and Energy Systems*, 2, 39-43.
- Gujarati, D. (2012). *Temel Ekonometri. (Çev. Ümit Şenesen ve Gülay G. Şenesen)*. Literatür Yayıncılık.
- Gujarati, D. (2016). *Örneklerle Ekonometri. (Çev. Nasip Bolatoğlu)*. BB101 Yayınları.
- Gül, E., & Kamacı, A. (2012). Dış ticaretin büyüme üzerine etkileri: bir panel veri analizi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4, 81-91.
- İzgi, B. B., & Yılmaz, H. (2018). Türkiye'de ekonomik büyüme, ihracat ve ithalat: nedensellik ilişkisi (1992-2016). *İktisadi Yenilik Dergisi*, 5, 54-74.
- Johansen S. (1988). Statistical analysis of cointegrating vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-254.
- Kızıldere, C. (2020). Dış ticaret-ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneğinde bir nedensellik analizi. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 45, 318-331.
- Kormaz, S., & Aydın, A. (2015). Türkiye'de dış ticaret - ekonomik büyüme ilişkisi: nedensellik analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10, 47-76.
- Li, Y., Chen, Z., & San, C. (2010). Research on the relationship between foreign trade and the GDP growth of East China-empirical analysis based on causality. *Modern Economy*, 1, 118-124.

- Narayan, P.K., & Smyth, R. (2004). Temporal causality and the dynamics of exports, human capital and real income in China. *Journal of Applied Economics*, 1, 24-45.
- Ogbokor, C.A., & Meyer, D.F. (2017). An assessment of the relationship between foreign trade and economic performance: empirical evidence from South Africa. *International Journal of Economics and Finance Studies*, 9, 161-176.
- Özcan, B., & Özçelebi, O. (2013). İhracata dayalı büyüme hipotezi Türkiye için geçerli mi?. *Yönetim ve Ekonomi*, 1, 1-14.
- Özel, H. A. (2012). Ekonomik büyümenin teorik temelleri. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1, 63-72.
- Özer, M., & Erdoğan, L. (2006). Türkiye’de ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin zaman serisi analizi. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 17, 93-110.
- Ramos, F. F. R. (2001). Export, imports and economic growth In Portugal: evidence from causality and cointegration Analysis. *Economic Modelling*, 18, 613-623.
- Samad, A. (2019). Does export lead economic growth? or other way? vec-granger causality evidence from nine South-East Asian countries. *Applied Business and Economics*, 21, 117-128.
- Saraç, T. B. (2013). İhracat ve ithalatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Türkiye örneği. *Ege Akademik Bakış*, 13, 181-194.
- Seyidoğlu, H. (2003). *Uluslararası iktisat, teori, politika ve uygulama*. Güzem Can Yayınları, 590.
- Soyyigit, S. (2010). Türkiye’de ihracata dayalı sanayileşme stratejisi uygulamaları ve imalat sanayii üzerinde etkinliği: nedensellik analizi (1990-2008). *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 2, 135-156.
- Şahin, D., & Durmuş, S. (2018). Türkiye’de dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisinin analizi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11, 1114-1122.
- Şen, F. (2007). Büyüme ve dış ticaret ilişkisi: Türkiye örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı. Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi. RD*
- Şentürk, C. (2007). Dış ticaret - büyüme ilişkisi üzerine bir inceleme: Türkiye ve gelişmekte olan ülkelerde ihracata dayalı büyüme hipotezinin testi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı. Yüksek Lisans Tezi.*

- Şerefli, M. (2016). Dış ticaretin ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği. *Kastamonu Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13, 136-143.
- Şimşek, M. (2003). İhracata dayalı-büyüme hipotezinin Türkiye ekonomisi verileri ile analizi: 1960-2002. *DEÜ İİBF Dergisi*, 2, 43-63.
- Şiriner, İ., & Doğru, Y. (2005). Türkiye ekonomisi'nin büyüme dinamikleri üzerine bir değerlendirme. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2, 162-182.
- Tang, C.F., Lai, Y.W., & Öztürk, İ. (2015). How stable is the export-led growth hypothesis? Evidence from Asia's Four Little Dragons. *Economic Modelling*, 44, 229-235.
- Tang, T-C. (2006). Export led growth in Hong Kong: empirical evidence from the components of exports. *International Journal Of Business and Society*, 7, 30-52.
- Taştan, H. (2010). Türkiye'de İhracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkilerinin spektral analizi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 1, 87-98.
- Temel, Ü. C. (2016). Ekonomik büyüme ve dış ticaret ilişkisi. *Paradigma*, 1, 3.
- Temiz, D. & Gökmen, A. (2010). An analysis of the export and economic growth in Turkey over the period of 1950-2009. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 5, 123-141.
- Tıraşoğlu, M. (2013). Türkiye ekonomisi'nde ihracata dayalı büyüme hipotezinin yapısal kırılmalı birim kök ve eşbütünleşme testleri ile incelenmesi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 62, 373-396.
- Tuncer, İ. (2002). Türkiye'de ihracat, ithalat ve büyüme: toda-yamamoto yöntemiyle granger nedensellik analizleri (1980-2000). *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9, 89-117.
- Turan, T. (2008). *İktisadi büyüme teorisine giriş*. Yalın Yayıncılık, 11.
- Turgan, E. (2017). Dış ticaret ve büyüme teorileri, granger nedensellik testi ile dış ticaretin büyüme üzerindeki etkisi. *The Journal of Academic Social Science*, 40, 449.
- Türker, T. (2009). İçsel büyüme teorilerinde içsel büyümenin kaynağı ve uluslararası ticaret olgusuyla ilişkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25,87.
- Uçan, O. & Koçak, E. (2014). Türkiye'de dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7, 51-60.
- Ülgen, G. (2002). *İktisat bilimine giriş*. Der Yayınları, 293.

Yiğidim, A. & Köse, N. (1997). İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, ithalatın rolü: Türkiye örneği (1980-1996). *Ekonomik Yaklaşım*, 26, 71-85.