



MAKÜ

iIBFD

Cilt / Volume : 8 Sayı / Issue :3

Kasım / November 2021

MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

MEHMET AKIF ERSOY UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES FACULTY

E-ISSN: 2149-1658

MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Mehmet Akif Ersoy University Journal of Economics and Administrative Sciences Faculty
MAKU IIBFD

Sahibi / Owner

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Adına / On behalf of Burdur Mehmet Akif Ersoy University

Prof. Dr. Adem KORKMAZ

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
ademkorkmaz@mehmetakif.edu.tr

Editör Kurulu / Editorial Board

Baş Editör / Editor in Chief

Prof. Dr. Murat KAYALAR

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
kayalar@mehmetakif.edu.tr

Editör Yardımcıları / Co Editors

Doç. Dr. Mustafa LAMBA

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
mlamba@mehmetakif.edu.tr

Dr. Öğr. Üyesi Gökhan KALAĞAN

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
gkalagan@mehmetakif.edu.tr

Dr. Öğr. Üyesi Sümeyye ÖZMEN

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
sozmen@mehmetakif.edu.tr

Yabancı Dil / Foreign Language

Dr. Öğr. Üyesi Erdiç AKYILDIRIM

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
eakyildirim@mehmetakif.edu.tr

Yayın ve Danışma Kurulu / Publishing and Advisory Board

Prof. Dr. Ahmet ULUSOY

Beykent Üniversitesi

Prof. Dr. Aysel ERCİŞ

Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi

Prof. Dr. Enver AYDOĞAN

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Prof. Dr. Erhan ADA

Yaşar Üniversitesi

Prof. Dr. Fatma Nur TUĞAL

Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi

Prof. Dr. Hüseyin DALGAR

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi

Prof. Dr. Metin BERBER

Karadeniz Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. Muhittin KAPLAN

İstanbul Üniversitesi

Prof. Dr. Nihat AYDENİZ

Dicle Üniversitesi

Prof. Dr. Sayım YORGUN

İstanbul Üniversitesi

Prof. Dr. Sunay İL

Hacettepe Üniversitesi

Prof. Dr. Yonca İLDEŞ ANZERLİOĞLU

Hacettepe Üniversitesi

Dr. Anastasis KRATSİOS

ETHZürich

(ETH Zürih Üniversitesi)

Dr. Tatjana PUHAN

Universität Mannheim

(Mannheim Üniversitesi)

İletişim / Contact

iibfdergi@mehmetakif.edu.tr

<https://dergipark.org.tr/makuiibf>

MAKU IIBFD, aşağıdaki endeks - dizinler tarafından taranmaktadır

MAKU IIBFD, covered and abstracted by following indexing services

Emerging Sources Citation Index (ESCI),
Directory of Open Access Journals (DOAJ),
Index Copernicus (ICI),
(SOBIAD)

YAYIN İLKELERİ VE YAZAR REHBERİ

Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (MAKU IIBFD), Mart, Temmuz ve Kasım aylarında olmak üzere yılda 3 kez Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından yayımlanan hakemli bir bilimsel dergidir.

Dergide iktisat, işletme, tarih, sosyoloji, maliye, finans, uluslararası ilişkiler, kamu yönetimi, sağlık yönetimi, siyaset bilimi ve diğer ilgili alanlarda Türkçe ve İngilizce dillerinde makaleler yayımlanmaktadır.

Yayınlanmak üzere gönderilen eserlerin başka bir yerde yayınlanmamış veya yayınlanmak üzere gönderilmemiş olması gerekmektedir. Derginin yayın dili Türkçe ve İngilizcedir. Dergide yayınlanacak eserlerin her türlü sorumluluğu yazar veya yazarlara aittir.

MAKU IIBFD, makale sunumlarını memnuniyetle karşılamakta ve hiçbir aşamada (başvuru, hakemlik ve yayınlama) herhangi bir yayın ücreti talep etmemektedir.

Dergimize DergiPark sistemi üzerinden (<http://dergipark.org.tr/makuiibf>) başvurulması gerekmektedir.

Yüklenen her bir makale öncelikli olarak iThenticate intihal tarama programı aracılığı ile taranmaktadır. Tarama sonucu %20'nin üzerinde olan makaleler RET edilmektedir.

Makaleler en az iki hakem tarafından kör hakemlik uygulamasıyla değerlendirilmektedir. Dergimizin yazım kuralları ile ilgili detaylı bilgiye <http://dergipark.org.tr/makuiibf> adresinden ulaşılabilir.

EDITORIAL PRINCIPLES AND GUIDE FOR AUTHORS

Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty (MAKU IIBFD) is an open-access, biannual (March, July, November) and peer reviewed scientific journal, which is publishing by Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty.

MAKU IIBFD publishes scientific articles on economics, business, management, international relations, public administration, healthcare management, political science, sociology, history, finance, and related fields, in English or Turkish.

Manuscripts submitted to the journal are only accepted if they have not been or will not be published and should not be under review elsewhere. Manuscript's language is Turkish and English. All responsibility of the studies belongs to the author(s).

MAKU IIBFD, welcomes article submissions and does not charge any fee for any (article submission, peer review or publication) processes.

Submissions must be done via Dergipark (<http://dergipark.org.tr/makuiibf>) system.

Each uploaded article is scanned primarily through the iThenticate software. The articles that exceeded 20% of the results of the scan are REJECTED.

Double blind peer review is used for review process. Detailed information on the writing rules of our journal can be found at: <http://dergipark.org.tr/makuiibf>

Bu Sayının Hakemleri / Academic Referees of This Issue

- Prof. Dr. Bekir ELMAS
Prof. Dr. Bekir GOVDERE
Prof. Dr. Belgin AYDINTAN
Prof. Dr. Belkıs ÖZKARA
Prof. Dr. Bener GÜNGÖR
Prof. Dr. Cem Harun MEYDAN
Prof. Dr. Cihan TANRIÖVEN
Prof. Dr. Dursun BİNGÖL
Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ
Prof. Dr. Emrah FERHATOĞLU
Prof. Dr. Erdoğan KAYGIN
Prof. Dr. Esin Nesrin CAN
Prof. Dr. Faik ÇELİK
Prof. Dr. Fatma Neval GENÇ
Prof. Dr. Güray KÜÇÜKKOCAOĞLU
Prof. Dr. Hacer Tuğba EROĞLU
Prof. Dr. Hakkı Mümin AY
Prof. Dr. Haluk KORKMAZYÜREK
Prof. Dr. Hatice EROL
Prof. Dr. Hayrettin USUL
Prof. Dr. Hüseyin Alper GÜZEL
Prof. Dr. İlyas KARABIYIK
Prof. Dr. İsmail BAŞ
Prof. Dr. İsmail BEKÇİ
Prof. Dr. Kürşat ÖZDAŞLI
Prof. Dr. Mehmet DİKKAYA
Prof. Dr. Mehmet ERYİĞİT
Prof. Dr. Mehmet Nihat SOLAKOĞLU
Prof. Dr. Metin SABAN
Prof. Dr. Metin SAĞLAM
Prof. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT
Prof. Dr. Sedat BOSTAN
Prof. Dr. Selahattin KANTEN
Prof. Dr. Selami SEZGİN
Prof. Dr. Seval KARDEŞ SELİMOĞLU
Prof. Dr. Seyhan ÇİL KOÇYİĞİT
Prof. Dr. Suphi ASLANOĞLU
Prof. Dr. Şaban NAZLIOĞLU
Prof. Dr. Şakir SAKARYA
Prof. Dr. Şükrü ÖZEN
Prof. Dr. Tunç DEMİRBİLEK
Prof. Dr. Ünal ÇAĞLAR
Prof. Dr. Yaşar AKÇA
Prof. Dr. Yusuf ALPER
Doç. Dr. Ali Eren ALPER
Doç. Dr. Ayşe ÇELİK YETİM
Doç. Dr. Beyhan AKSOY
Doç. Dr. Burak ERYİĞİT
Doç. Dr. Düriye TOPRAK
Doç. Dr. Elif Ayşe ŞAHİN İPEK
Doç. Dr. Elif GÜNEREN GENÇ
Doç. Dr. Erkan ÖZTÜRK
Doç. Dr. Gülsüm KORKUT
Doç. Dr. Güçlü OKAY
Doç. Dr. Hüseyin ÇİÇEK
Doç. Dr. İsmail ÇELİK
Doç. Dr. Kudret GÜL
Doç. Dr. Mehmet Kenan TERZİOĞLU
Doç. Dr. Mehmet Nurullah KURUTKAN
Doç. Dr. Metin DİNÇER
Doç. Dr. Muhammet DÜŞÜKCAN
Doç. Dr. Orhan BOZKURT
Doç. Dr. Ömer YALÇINKAYA
Doç. Dr. Sefa USTA
Doç. Dr. Selçuk Beşir DEMİR
Doç. Dr. Sumru BAKAN
Doç. Dr. Taner GÜNEY
Doç. Dr. Yakup AKKUŞ
Doç. Dr. Yüksel Akay ÜNVAN
Dr. Öğr. Üyesi Begüm İLBAY
Dr. Öğr. Üyesi Erdiç AKYILDIRIM
Dr. Öğr. Üyesi Funda ODUNCUOĞLU
Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin TEMİZ
Dr. Öğr. Üyesi İlkut Elif KANDİL GOKER
Dr. Öğr. Üyesi Işıl Şirin SELÇUK
Dr. Öğr. Üyesi Nazlı KEYİFLİ
Dr. Öğr. Üyesi Özcan ÖNEY

İÇİNDEKİLER - CONTENTS

Araştırma Makaleleri – Research Articles

MODERN BÜTÇELEME UYGULAMALARINDAN YUVARLANAN BÜTÇELEMENİN YAPISI VE DEĞİŞKEN EKONOMİK KOŞULLARDA İŞLETMELER AÇISINDAN ÖNEMİ: ÖRNEK BİR UYGULAMA
STRUCTURE OF ROLLING FORECAST BUDGETING IN MODERN BUDGETING AND ITS IMPORTANCE FOR BUSINESSES IN CHANGING ECONOMIC CONDITIONS: A SAMPLE APPLICATION

Pages-Sayfalar: 1225-1252
Serkan ÖZDEMİR

GÜVENCE DENETİMİNİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORLARININ GÜVENİLİRLİĞİ ÜZERİNE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI
INVESTIGATION OF THE EFFECT OF ASSURANCE AUDIT ON THE RELIABILITY OF THE SUSTAINABILITY REPORTS

Pages-Sayfalar: 1253-1278
Gulnur SULTANKHANOVA, Serap Sebahat YANIK

AÇIĞA ÇIKARILAN TERCİHLER: TEORİ VE UYGULAMA
REVEALED PREFERENCES: THEORY AND APPLICATION

Pages-Sayfalar: 1279-1305
Özlem İPEK, Haydar AKYAZI

DESTİNASYON SOSYAL SORUMLULUĞUNUN YEREL HALKIN TURİZM ALGISI VE DESTEĞİ ÜZERİNE ETKİSİ: BEYPAZARI KIRSAL TURİZM ÖRNEĞİ
THE EFFECT OF DESTINATION'S SOCIAL RESPONSIBILITY ON TOURISM PERCEPTION AND SUPPORT OF LOCAL PEOPLE: THE CASE OF BEYPAZARI RURAL TOURISM

Pages-Sayfalar: 1306-1320
Özgür YAYLA

NON-CONTRIBUTORY SOCIAL SECURITY APPLICATION FOR ELDERLY AND INDIVIDUALS WITH DISABILITIES: THE CASE OF TURKEY
PRİMSİZ UYGULAMALARLA YAŞLI VE ENGELLİLERİN SOSYAL GÜVENLİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Pages-Sayfalar: 1321-1342
Mete Kaan NAMAL, Aynur YUMURTACI, Bülent ARPAT

SİVAS VİLAYET BÜTÇELERİ (1913-1917)
PROVINCIAL BUDGETS OF SIVAS (1913-1917)

Pages-Sayfalar: 1343-1368
Ahmet UZUN, Ayşe Meral UZUN, İlyas ÖZKÖK

GOVERNMENT EXPENDITURES WITHOUT GROWTH: THE CASE OF TURKEY
BÜYÜMEYE DÖNÜŞMEYEN KAMU HARCAMALARI: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Pages-Sayfalar: 1369-1393
Arif Orçun SÖYLEMEZ, Özkan ZÜLFÜOĞLU

TESTING THE PURCHASE POWER PARITY HYPOTHESIS FOR BRICS: EVIDENCE FROM FOURIER UNIT ROOT AND COINTEGRATION TEST
BRICS İÇİN SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ HİPOTEZİNİN TEST EDİLMESİ: FOURIER BİRİM KÖK VE EŞBÜTÜNLEŞME TESTİNDEN KANIT

Pages-Sayfalar: 1394-1406
Tuncer GÖVDELİ, Serpil SUMER

HEMŞİRELER ARASINDA DAMGALAMA OLGUSU ÜZERİNE KEŞİFSEL BİR ÇALIŞMA
HEURISTIC STUDY ON STIGMATIZATION PHENOMENON AMONG NURSES

Pages-Sayfalar: 1407-1435
Sümeyye ÖZMEN, Ramazan ERDEM

THE IMPACT OF CORPORATE GOVERNANCE PRACTICES ON POST-MERGER PERFORMANCE
KURUMSAL YÖNETİM UYGULAMALARININ BİRLEŞME SONRASI PERFORMANSA ETKİSİ

Pages-Sayfalar: 1436-1455
Ali İhsan AKGÜN

DOES HIGHER GEOPOLITICAL RISK LIMITS TURKISH FOREIGN DIRECT INVESTMENTS?
YÜKSEK JEOPOLİTİK RİSK, TÜRKİYE'NİN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARINI SINIRLIYOR MU?

Pages-Sayfalar: 1456-1475

Muharrem AFŞAR, Emrah DOĞAN, Başak ÖZARSLAN DOĞAN

BEING STRONGER IN NEW GLOBAL SUPPLY CHAIN AFTER THE PANDEMIC: SEEKING TO
INCREASE FOREIGN TRADE VOLUME AND EMPLOYMENT SIMULTANEOUSLY IN TURKEY
ECONOMY

*PANDEMİ SONRASI YENİ KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRİNDE GÜÇLENEN HALKA OLMAK: TÜRKİYE EKONOMİSİNDE DIŞ TİCARET
HACMİNİ VE İSTİHDAMI EŞANLI ARTIRMA ARAYIŞI*

Pages-Sayfalar: 1476-1498

İlkay GÜLER, Yunus Emre AYDINBAŞ

THE EFFECTS OF ECONOMIC VARIABLES ON HEALTH EXPENDITURE PER CAPITA AND LIFE
EXPECTANCY AT BIRTH: PANEL DATA ANALYSIS FOR MIDDLE TOP INCOME COUNTRIES
*EKONOMİK DEĞİŞKENLERİN KİŞİ BAŞI SAĞLIK HARCAMASI VE DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİ ÜZERİNE ETKİLERİ: ORTA ÜST
GELİR ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ANALİZİ*

Pages-Sayfalar: 1499-1515

Osman ŞENOL, Durmuş GÖKKAYA, Ümit ÇIRAKLI

THE DETERMINANTS OF CLINICAL PRACTICE GUIDELINES UTILIZATION
KLİNİK UYGULAMA REHBERLERİ KULLANIMININ BELİRLEYİCİLERİ

Pages-Sayfalar: 1516-1530

Selahattin AKYÜZ, Yusuf ÇELİK

MESLEKİ ÖZDEŞLEŞMENİN TÜKENMİŞLİK ÜZERİNE ETKİSİ: İŞ YÜKÜ ALGISI VE PSİKOLOJİK
DAYANIKLILIĞIN ARACILIK ROLÜ
*THE EFFECT OF OCCUPATIONAL IDENTIFICATION ON BURNOUT: THE MEDIATION ROLE OF WORKLOAD PERCEPTION AND
PSYCHOLOGICAL RESILIENCE*

Pages-Sayfalar: 1531-1556

Aysun DOĞAN, Hamdullah Nejat BASIM

COVID-19, FINANCIAL RISK AND THE AIRLINE INDUSTRY
KOVID-19, FİNANSAL RİSK VE HAVAYOLU SEKTÖRÜ

Pages-Sayfalar: 1557-1581

Kasım KİRACI

TÜREV FİNANSAL ARAÇLARIN SERMAYE YAPISINA ETKİSİ: TÜRKİYE'DEKİ BANKALAR
ÖRNEĞİ

THE EFFECT OF DERIVATIVE FINANCIAL ASSETS ON CAPITAL STRUCTURE: THE BANK EVIDENCE ON TURKEY

Pages-Sayfalar: 1582-1599

Bilal AKKAYNAK, Suat YILDIRIM

ENTEĞRE RAPORLAMA KILAVUZ İLKELERİNE BAĞLILIK SEVİYESİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ:
FİNANSAL HİZMET SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA
*EVALUATION OF THE LEVEL OF COMMITMENT TO THE INTEGRATED REPORTING GUIDELINES: A STUDY IN THE FINANCIAL
SERVICE SECTOR*

Pages-Sayfalar: 1600-1621

İpeksu ÖZBAŞ, Osman TUĞAY

THE TENDENCY TOWARDS CENTRALIZATION EXPERIENCED IN THE MANAGEMENT OF
METROPOLITAN MUNICIPALITIES IN TURKEY

TÜRKİYE'DE BÜYÜKŞEHİR BELEDİYELERİNİN YÖNETİMİNDE YAŞANAN MERKEZİLEŞME EĞİLİMİ

Pages-Sayfalar: 1622-1636

Orhan Veli ALICI

PANDEMİ SONRASI KENT: GÖLLER BÖLGESİ ÖRNEKLEMİNDE YENİ NORMAL KENT ALGISI
THE CITY AFTER THE PANDEMIC: THE NEW NORMAL CITY PERCEPTION IN THE LAKES REGION SAMPLE

Pages-Sayfalar: 1637-1657

Nilüfer NEGİZ, Pınar SAVAŞ YAVUZÇEHRE

IMPACTS OF GLOBAL AND LOCAL COVID-19 CASES ON EMERGING STOCK MARKETS
KÜRESEL VE YEREL COVID-19 VAKALARININ GELİŞMEKTE OLAN BORSALAR ÜZERİNE ETKİSİ

Pages-Sayfalar: 1658-1669

M. Emir YÜCEL, Özlem FİKİRLİ, Hasan ŞAHİN

THE EFFECT OF PERSON-ORGANIZATION FIT ON JOB SATISFACTION: THE ROLE OF
WORKPLACE HAPPINESS

BİREY-ÖRGÜT UYUMUNUN İŞ TATMİNİNE ETKİSİ: İŞ YERİ MUTLULUĞUNUN ROLÜ

Pages-Sayfalar: 1670-1698

Aslıhan YILDIZ, Hasan Hüseyin UZUNBACAK

TÜRK YÖNETİM BİLİMİNE TARİHE DÖNÜŞ KAVRAMI ÇERÇEVESİNDE BİR BAKIŞ: SINIFLAR, İŞ
DÜNYASI VE BİLGİ TRANSFERİ

*AN OVERVIEW OF TURKISH MANAGEMENT SCIENCE WITHIN THE FRAMEWORK OF HISTORIC TURN: CLASSES, BUSINESS
WORLD AND KNOWLEDGE TRANSFER*

Pages-Sayfalar: 1699-1722

Enes KURT, Yasin ŞEHİTOĞLU

COVID-19'LA MÜCADELEDE TÜRKİYE'DEKİ FARKLI AKTÖRLERİN YÖNETİŞİM İLKELERİ
UYGULAMALARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

EVALUATION OF GOVERNANCE PRINCIPLES PRACTICES OF TURKEY DIFFERENT INSTITUTIONS IN COMBATING COVID-19

Pages-Sayfalar: 1723-1763

Didem RODOPLU ŞAHİN

SAVUNMA HARCAMALARI VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİNİN SİMETRİK VE
ASİMETRİK NEDENSELLİK ANALİZİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ (1985-2019)

*SYMMETRIC AND ASYMMETRIC CAUSALITY BETWEEN DEFENSE EXPENDITURE AND ECONOMIC GROWTH: THE CASE OF
TURKEY (1985-2019)*

Pages-Sayfalar: 1764-1781

Türker BATMAZ, Burcu YÜRÜK

GRİ TAHMİN GM (1,1) MODELİ İLE BİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİNDE GELİR TAHMİNİ
ESTIMATION OF REVENUES IN A METROPOLITAN MUNICIPALITY WITH GRAY ESTIMATED GM (1,1) MODEL

Pages-Sayfalar: 1782-1805

Seda SAYIM, Vesile ÖMÜRBEK

PSYCHOLOGICAL RESILIENCE OF TOURISM EMPLOYEES: THE CASE OF ANTALYA

TURİZM PERSONELİNİN PSİKOLOJİK DAYANIKLILIĞI: ANTALYA ÖRNEĞİ

Pages-Sayfalar: 1806-1823

Esin YÜCEL, Emre Ozan AKSÖZ, Birgül AYDIN

KAMU EKONOMİSİNDE MAL KAVRAMINA FARKLI BİR BAKIŞ; KONUMSAL MALLAR VE
EĞİTİMİN KONUMSAL NİTELİĞİ

*A DIFFERENT VIEW ON THE CONCEPT OF GOODS IN PUBLIC ECONOMICS; POSITIONAL GOODS AND POSITIONAL NATURE
OF EDUCATION*

Pages-Sayfalar: 1824-1839

Zeliha GÖKER, Servet AKYOL

FACTORS AFFECTING LIQUIDITY RISK- AN EMPIRICAL ANALYSIS ON TURKISH BANKING
SECTOR

LİKİDİTE RİSKİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER-TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR ANALİZ

Pages-Sayfalar: 1840-1857

Bade EKİM KOCAMAN, Şenol BABUŞCU, Adalet HAZAR

Derleme Makaleleri – Review Articles

TAXATION OF E-SPORTS IN DEVELOPING WORLD

GELİŞEN DÜNYADA E-SPOR'UN VERGİLENDİRİLMESİ

Pages-Sayfalar: 1858-1876

Orçun AVCI



MODERN BÜTÇELEME UYGULAMALARINDAN YUVARLANAN BÜTÇELEMENİN YAPISI VE DEĞİŞKEN EKONOMİK KOŞULLARDA İŞLETMELER AÇISINDAN ÖNEMİ: ÖRNEK BİR UYGULAMA

STRUCTURE OF ROLLING FORECAST BUDGETING IN MODERN BUDGETING AND ITS IMPORTANCE FOR BUSINESSES IN CHANGING ECONOMIC CONDITIONS: A SAMPLE APPLICATION

Serkan ÖZDEMİR¹



1. Bursa Teknik Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, serkan.ozdemir@btu.edu.tr, sozdemir15041976@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-4493-3588>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
01.09.2020 09.01.2020

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
03.08.2021 08.03.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.789248>

Öz

Bütçeler, planlanan faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için yapılması gerekenlere ilişkin finansal bir tasarım faaliyetidir. Geleneksel bütçelemeye alternatif olarak ortaya çıkan yuvarlanan bütçe kavramı, geleneksel bütçelerin statik yapısından farklı olarak, belli bir döneme ve bitiş tarihine bağlı kalmamaktadır. Yuvarlanan bütçe yaklaşımında bütçeler, muhasebe dönemine bağlı kalmaksızın işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda haftalık, aylık veya üçer aylık dönemlerde revize edilebilmektedir. Teknikte biten haftaya, aya veya üç aylık periyoda karşılık, bir sonraki yılın sonuna biten süre kadar yeni bir bütçe dönemi ilave edilmektedir. Böylece işletme bütçesi, sürekli güncellenerek değişen ekonomik koşullara uyumlu hale getirilmektedir. İşletmeler günümüz dünya konjonktüründe beklenmedik birçok tehdit veya fırsatla karşılaşabilmektedir. Yuvarlanan bütçe yaklaşımı işletmelere, değişen koşullara bütçesel anlamda en kısa sürede uyum sağlama olanağı tanımaktadır. Bu çalışma ile, yuvarlanan bütçeleme tekniğinin işleyiş yapısı, bir örnek uygulama yoluyla açıklanmaya çalışılmıştır. Bu sayede işletmelerde yuvarlanan bütçeleme tekniğinin uygulanabilirliği konusunda farkındalık yaratılması hedeflenmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Bütçeleme, Modern Bütçeleme, Yuvarlanan Bütçeleme, Dinamik Bütçeleme, Sürekli Bütçeleme.*

Abstract

Budgets are a financial design activity related to what needs to be done to carry out the planned activities. The concept of rolling budget, which appears as an alternative to traditional budgeting, does not depend on a certain period and end date, unlike the static structure of traditional budgets. In the rolling budget approach, budgets can be revised weekly, monthly or quarterly depending on the needs of the businesses, regardless of the accounting period. In the method, a new budget period is added to the ending week, month or quarterly period until the end of the next year. Thus, the operating budget is updated and adapted to changing economic conditions. Businesses may encounter many unexpected threats or opportunities in today's world conjuncture. The rolling budget approach allows businesses to adapt to changing conditions in the shortest time in terms of budget. With this study, the functioning structure of the rolling budgeting technic is tried to be explained through a sample application. In this way, it is aimed to raise awareness about the applicability of the budgeting method rolling in the enterprises.

Keywords: *Budgeting, Modern Budgeting, Rolling Forecast Budgeting, Dynamic Budgeting, Continuous Budgeting.*

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

With this study, the functioning structure of the rolling budgeting model, which is one of the modern budgeting approaches, will be explained through a sample application. In this way, it is aimed to raise awareness about the applicability of the budgeting method rolling in the enterprises.

Research Questions

What are the advantages of the rolling budgeting method to the enterprises according to the static budgeting method? How is the implementation of the rolling budgeting method?

Literature Review

According to Montgomery (2002), managers use the dynamic structure provided by the rolling budgeting technique to create the business vision. Business management reveals its goals in the planning process. It then transforms the resulting strategic plan into financial terms, that is, the budget. Managers who use the rolling budgeting technique in budgeting focus on the forest, not the trees, and do not get bogged down in details. According to the results of the research cited by Durfee (2006) and conducted by the Research Services Department of the CFO Journal, it was determined that 75 percent of the managers were not satisfied with the traditional budgeting technique and thought that the rolling budgeting technique could yield more realistic results. In addition, it was determined that 53 percent of the managers use the budgets prepared according to the traditional technique as a planning and control tool. In the same study, the findings of the research conducted by the American Center for Productivity and Quality were summarized. According to the results of the research, it has been determined that 48 percent of the enterprises use the rolling budgeting technique in budgeting. In their study, Morlidge and Player (2010) state that traditional budgeting can no longer serve the management and that the budget tools developed a century ago should be modernized. Banhan (2011) found that companies did not completely abandon the traditional budgeting technique. It has been found that many of the businesses continue to use the traditional budgeting technique to set management goals and focus their workforce on their goals. Frow et al. (2010) in their studies, it is stated that businesses with fast market variables as a sector should use budgeting techniques that will realize their constantly revised strategic plans and targets. The rolling budget technique is recommended to business managers as a budgeting technique that will provide this flexibility. In addition, it has been suggested that this technique will make positive contributions to the financial discipline of the enterprise. In the conclusion part of the studies conducted by Lamoreaux (2011), Zeller and Metzger (2013), it is stated that it is necessary to include more modern budgeting techniques and especially the rolling budgeting technique with its dynamic structure, in addition to the traditional budgeting technique, in undergraduate and graduate education activities. In addition, it was emphasized that the rolling budgeting technique should be included in the textbooks in detail. Lalli (2012) defined the rolling budget technique among modern budgeting techniques in his study. It has been stated that if the enterprises using the technique perform their estimation processes

consistent with the changing conditions and the strategic plans of the enterprise, healthy budgets that are constantly updated can be obtained. In his study, Can (2016) emphasizes that dynamic and updatable budgeting techniques are needed in order for businesses to adapt to the rapidly developing environmental conditions today. It is stated that these modern techniques will also provide a competitive advantage to businesses. Apak (2020) defined rolling budgeting as continuous budgeting in his study and stated that the rolling budgeting technique stands out in terms of consistency and flexibility in planning in comparison with traditional budgeting. When the studies on the rolling budgeting technique mentioned above are examined, it is seen that the technique is a budgeting technique that comes to the forefront among modern budgeting techniques. With the rolling feature of the rolling budgeting technique, it is seen that it is beneficial to keep the operating budgets up-to-date in periods when economic or political changes occur very quickly and unexpectedly. Thus, it is expected that businesses will become more dynamic and can adapt to changing conditions faster in terms of business management. In addition, it is seen that many of the enterprises continue to use the traditional budget approach for various reasons. In this context, it is stated that awareness can be created by giving more place to modern budgeting techniques and especially rolling budgeting technique in undergraduate-graduate education curricula and scientific studies. With our study, it is aimed to raise awareness about the rolling budgeting technique.

Methodology

In the study, a method that defines the systematic structure of the rolling budget approach through an application study has been applied. For this purpose, the budgeting organization of an X company operating in the textile sector has been designed.

Results and Conclusions

Budget and budgeting activities take an important place in the modern management principles of all businesses today. Budget preparation approaches have turned into a more dynamic structure than static structure in line with changing needs and the development of technology. Businesses using the traditional budget approach prepare their budgets at the beginning of the period at the end of difficult processes, but since the budgets become outdated after a certain period of time due to their static structure, they are ignored by the managers. Thus, businesses cannot get the maximum benefit from their managerial budgeting activities. Budgeting activities are complex, difficult and demanding activities. However, the emergence of new planning, estimation and budgeting software along with technological developments has facilitated the budgeting activities to some extent. In this way, businesses started to use dynamic and flexible budgeting techniques that can be constantly revised in accordance with changing economic conditions, instead of traditional budgeting techniques. The budgeting technique, rolling in modern budgeting techniques, and its flexible and dynamic structure, allows the budgets to be revised in weekly, monthly or quarterly rolling periods in line with the business needs. After this revision, the business has a new annual budget. Thus, the top management of the

enterprise can get support from current budget figures while making decisions or planning. Businesses can face many unexpected threats or opportunities in today's world conjuncture. Businesses that can react to these threats and opportunities as soon as possible will be one step ahead of their competitors in terms of profitability. The rolling budgeting technique allows businesses to adapt to changing conditions as soon as possible in the budgetary sense. The COVIT-19 outbreak, which has affected the world, has unexpectedly adversely affected all economies and businesses since March-2020. This unexpected development has completely changed the 2020 budget estimates of businesses. In this process, enterprises using the rolling budget technique will be able to take their budgetary measures in a shorter time by reacting faster, using the system advantage compared to the enterprises using the traditional budgeting approach. Thus, it will be able to get out of this crisis period with the least damage. The importance of the rolling budgeting technique for businesses with its dynamic structure has been understood even more in such a process.

1. GİRİŞ

Bütçeleme işletmeler açısından önemini her geçen gün arttıran bir konudur. Bütçeler işletme stratejilerinin oluşturulması, faaliyetlerinin planlanması ve kontrolünde işletme yönetimini desteklemektir. Ekonomide yaşanan değişimler, işletme çevresinde ve iş süreçlerinde ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar, bütçelemede evrimleşmeyi ortaya çıkarmıştır. Evrimleşme sürecinde geleneksel bütçeleme yaklaşımının yerine alternatif bütçeleme yaklaşımları ortaya çıkmıştır. Her işletme kendine özgü hedefler, yönetim tarzı, kültürü ve tutumu doğrultusunda bütçeleme yaklaşımını belirlemektedir (Réka vd., 2014).

Bütçeleme, neredeyse tüm organizasyonlarda yönetim ve kontrol süreçlerinin temel unsurudur. Yaygın kullanılmasına rağmen bütçeleme, mükemmel olmaktan uzaktır. İşletmelerde planlama ve performans değerlendirmesi için bütçelerin kullanılması çeşitli tartışmaları da beraberinde getirmektedir. Uygulayıcılar, bütçelerin işletme kaynaklarının optimum düzeyde kullanımını engellediğini; bununla birlikte miyopik karar vermeyi ve diğer işlevsiz bütçe oyunlarını teşvik ettiğini savunmaktadır (Hansen vd., 2003).

Günümüzün hızla değişen ekonomik dinamiklerine uyum sağlama sürecinde, işletmelerin etkin bir yönetim ve kontrol sistemini kurup uygulayabilmeleri ve en önemlisi de değişen ekonomik koşullara göre dinamik bir uyumlaştırma modeli geliştirebilmeleri önemli hale gelmektedir. Bilgi teknolojileri ve iletişimdeki hızlı değişime koşut olarak artan rekabet koşullarında, işletme yönetimlerinin bu koşullara uyum sağlama çabaları süreklilik kazanırken, bu eğilim dinamik bir yaklaşımı da zorunlu kılmaya başlamıştır. Nitekim gelişmekte olan ve gerek iç gerekse de dış ekonomik gelişmelere duyarlılığı çok yüksek olan ülkelerde faaliyetlerini sürdüren işletmelerin, dinamik ve kapsamlı işletme bütçe sistemlerini geliştirmeleri ve uygulayabilmeleri ayrı bir öneme sahiptir (Can, 2016).

Geleneksel bütçelemeye alternatif olarak ortaya çıkan birçok bütçeleme tekniği içinde yer alan yuvarlanan bütçe kavramı, geleneksel bütçeleme statik yapısından farklı olarak, belli bir döneme ve bitiş tarihine bağlı kalmamaktadır. Yuvarlanan bütçe tekniğinde bütçeler, muhasebe dönemine bağlı kalmaksızın işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda haftalık, aylık veya üçer aylık dönemlerde revize edilebilmektedir. Teknikte biten haftaya, aya veya üç aylık periyoda karşılık, bir sonraki yılın sonuna biten süre kadar yeni bir bütçe dönemi ilave edilmektedir. Böylece işletme bütçesi, sürekli güncellenerek değişen ekonomik koşullara uyumlu hale getirilmektedir.

Günümüzde birçok işletme, geçmişten gelen alışkanlıkları veya modern bütçeleme teknikleri konusunda yeterli bilgi sahibi olmaması sebebiyle, geleneksel bütçeleme yaklaşımını kullanmaya devam etmektedir. Bu çalışma ile, modern bütçeleme yaklaşımlarından olan yuvarlanan bütçeleme tekniğinin işleyiş yapısı, bir örnek uygulama yoluyla açıklanacaktır. Bu sayede işletmelerde yuvarlanan bütçeleme tekniğinin uygulanabilirliği konusunda farkındalık yaratılması hedeflenmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Bütçeleme Kavramı

Günümüzde, etkin ve iyi yönetimin en önemli araçlarından biri bütçelerdir. Bütçeler, özel işletmelerden kamu işletmelerine, şahıs işletmelerinden sermaye işletmelerine, kâr amacı güden işletmelerden kâr amacı gütmeyen işletmelere kadar tüm işletmeler için vazgeçilmez bir planlama ve kontrol aracıdır (Türk, 2001).

Literatürde birçok “Bütçe” tanımı vardır. Bunlardan birkaçı aşağıdaki gibidir:

Maliyet ve Yönetim Muhasebecileri Enstitüsü (The Institute of Cost and Management Accountants) tarafından yapılan tanımda bütçe, finansal ve/veya rakamsal tabloların hazırlanması ve belirlenen amaçları gerçekleştirmek için gelecek zaman periyodu boyunca izlenecek politikaların söz konusu zaman periyodundan önce belirlenmesi ve onaylanması olarak tanımlanmaktadır (Murphy, 1985).

Başka bir tanımlamaya göre bütçe, belirli bir zaman periyodu içerisinde işletmenin finansal ve finansal olmayan kaynaklarının elde edilmesi ve kullanımını tasarlayan ayrıntılı bir plan ve gelecek için belirlenen planların rakamlarla ifade edilmesidir. Bütçe hazırlama faaliyeti ise bütçeleme olarak tanımlanmaktadır (Türk, 2001).

Benzer bir ifadeyle bütçeler, planlanan faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için yapılması gerekenlere ilişkin finansal bir tasarım; kaynakların en verimli, en kârlı şekilde kullanılmasını sağlamaya yönelik bir araçtır (Köse ve Solakoğlu, 2009).

Bir başka çalışmada bütçe, bir zaman periyodunda işletmedeki finansal ve finansal olmayan kaynakların kullanımı ve satın almalar için yapılan detaylı plan olarak ifade edilirken, aynı eserde bütçeleme ise, işletmenin hali hazırda devam eden faaliyetlerinin ve bu faaliyetlerinin finansal etkilerinin tasarlanması süreci olarak vurgulanmaktadır (Koç - Yalkın ve Demir, 2015).

İşletmeler bütçelerini düzenlemeden önce belirlediği hedefleri doğrultusunda stratejik planlarını düzenlerler. Stratejik planlar genelde 5 veya 10 yıllık perspektifte düzenlenir. Devamında stratejik plan esas alınarak kısa vadeli işletme bütçeleri düzenlenir. İşletme bütçeleri dört aşamada düzenlenir. Birinci aşamada işletmenin stratejik planı, geçmiş dönem bütçe gerçekleştirmeleri ve değişen koşullar çerçevesinde bütçe tahminleri oluşturulur. İkinci aşama, ayrıntılı bütçenin hazırlanmasıdır. Ayrıntılı bütçe hazırlanırken belirli aşamalar takip edilmelidir. Öncelikle satış gelirleri tahmin edilir ve buna göre planlama yapılır. Sonra satış gelirlerinin elde edilmesi için gereken maliyetlerin tahmini işlemi yapılır. Daha sonra da işletmenin proforma bilanço ve gelir tablolarını, nakit bütçesi ve proforma fon akım tabloları düzenlenir. Üçüncü aşama da bütçe tasarımının düzeltilmesidir. Bu aşama isminden de anlaşılacağı üzere işletmenin stratejik planından sapma olduğunda bunların tekrar gözden geçirilerek düzeltilmesidir. Son aşama ise tasarımın onaya sunulmasıdır. Düzeltme işlemleri bittikten sonra tasarımın

işletme sahipleri ve tepe yöneticileri tarafından onaylanmasıdır. Onay sonrası ise bütçe ilgili personele duyurulur (Ayaz, 2018.).

Bütçeleme süreçleri işletmelerin büyüklüğüne göre çok detaylı ve karmaşık olabileceği gibi; küçük işletmelerde daha kolay ve basit gerçekleştirilmektedir. Bütçeleme süreci nasıl olursa olsun, eğer hazırlanan bütçe işletme yönetimi tarafından tüm karar alma süreçlerinde aktif olarak kullanılıyorsa faydalı bir dokümandır. Ancak bütçe rutin bir faaliyet olarak yılbaşında hazırlanıp rafa kaldırılıyorsa, işletme yönetimine herhangi bir fayda sağlamayacaktır.

Bütçeler eğer doğru tekniklerle hazırlanmayıp üst yönetim tarafından yönetim faaliyetlerinde dikkate alınmıyorsa; işletmelerde hem para hem zaman hem de verimlilik kaybına sebep olacaktır. Hansen vd. (2003) literatürde tespit ettikleri bütçeleme ve kontrol süreçleri ile ilgili eleştirileri aşağıdaki şekilde özetlenmişlerdir:

- Bütçelerin bir araya getirilmesi zaman alıcıdır,
- Bütçelerin duyarlılığı ve diğer kısıtlar, genellikle değişimin önünde bir engel oluşturur,
- Bütçeler nadiren stratejik odaklı hazırlanır ve çoğu zaman kendi içinde çelişkiler barındırır,
- Bütçeler, özellikle hazırlamak için gereken süre göz önüne alındığında, çok az değer katarlar,
- Bütçeler genelde değer yaratmaya değil, maliyet azaltmaya odaklanır,
- Bütçeler, geleneksel yapıları ile işletmelerin benimsediği yeni yönetim modellerini yansıtamaz,
- Bütçeler oyun oynama(gaming) ve ters(perserve) davranışları teşvik eder,
- Bütçeler genellikle yıllık olarak geliştirilir ve nadiren yıl içinde güncellenir,
- Bütçeler, genellikle desteklenmeyen varsayımlara ve tahminlere dayanır,
- Bütçeler insanları değersiz hissettirir.

2.2. Bütçe Yaklaşımları

Bütçeleme kavramı ilk olarak 1920'li yıllarda General Motors, DuPont ve Siemens gibi büyük sanayi kuruluşlarında maliyetlerin ve nakit akışlarının yönetilebilmesi için bir araç olarak ortaya çıkmıştır. Temel amacı işletmelerin amaç ve hedeflerine ulaşmasını sağlamaya yönelik bir yön çizmektir. İlk bütçeleme uygulamaları durağan yapıları sebebiyle geleneksel bütçeleme olarak adlandırılmaktadır (Kılıç, 2018).

Geleneksel yaklaşım ile düzenlenen bütçeler, neredeyse bir asırdan beridir hemen hemen tüm işletmelerin planlama, kontrol, performans değerlemesi ve stratejik hedeflerinin belirlenmesi süreçlerinde kullanılan yönetim aracı olmuştur. Ancak günümüz iş çevrelerinde meydana gelen değişimler ve belirsizlikler geleneksel yaklaşım ile hazırlanmış bütçelerin kullanımının sorgulanmasına neden olmuştur (Özer ve Merter, 2020).

Geleneksel bütçeleme yaklaşımına uygun hazırlanan bütçelerde, belirlenen bir zaman dilimindeki belirsizlikler, işletmenin stratejik planı çerçevesinde sayısal olarak yapılandırılmaktadır. Bütçeler dönem başlamadan yapılır ve tüm dönem boyunca değişikliğe uğramadan uygulanır. Fakat günümüzde değişiklik gösteren iş ortamında işletmeler, hayatta kalabilmek için sık sık değişen koşullara kısa sürede uyum sağlama konusunda her alanda dinamik bir yapı kurmak zorundadır. Bazı dönemlerde yaşanabilecek ekonomik ya da politik türbülanslar, geleneksel yaklaşımı kullanarak bütçeleme yapan işletmeler tarafından yöntemin özelliği sebebiyle işletme bütçelerine kısa sürede yansıtılamayacaktır. Bu değişen koşullara yönelik önlemler bir sonraki bütçeleme döneminde alınacaktır. Bu durumda bütçelemede geleneksel yaklaşımı kullanan işletmeler önlem almakta geç kalabilecek ve zarara uğrayabilecektir (Garlapati ve Durga, 2011). Benzer bir eleştiride ise, bütçelemede geleneksel yaklaşımı kullanan günümüz işletmelerinin yöntemin statik yapısı sebebiyle, esnek hareket etmek zorunda oldukları ekonomik veya sektörel çalkantıların yaşandığı dönemlerde yöntemsel sebeplerle bu değişimlere hızlıca adapte olamayacakları ve geç tepki verebilecekleri öngörülmektedir (Libby ve Lindsay, 2010).

Drury tarafından geleneksel bütçeleme yaklaşımına getirilen eleştiriler maddeler halinde detaylıca açıklanmıştır (Kılıç, 2018 tarafından Drury, 2012'den aktarılan):

- Günümüz işletmelerinin gelişen öngörülemeyen ortamlarda esnek ve uyarlanabilir olmalarını engelleyen katı gelenekler haline dönüşmesi,
- Zaman alıcı olması,
- Bütçeler kesin olmayan tahminlere dayalı olduğundan işletmeleri riskli 12 aylık taahhütlere bağlaması,
- Sadece en düşük hedefleri gerçekleştirmek ve hedeflerin geliştirilmesine teşebbüs etmemesi,
- Gelecek yıl bütçe rakamlarının düşürülmesini engellemek adına gerekli olmasa bile harcama kalemleri oluşturması,
- İstenmeyen eylemlerle sonuçlansa bile bütçe rakamlarına ulaşmaya çalışması,
- İşletme stratejilerinden kopuk olmasıdır.

Geleneksel bütçeleme yaklaşımının yukarıda belirtilen sınırlamaları nedeniyle, hem akademisyenler hem de uygulayıcılar, planlama ve bütçeleme süreçlerini iyileştirmeye yardımcı olabilecek yeni bütçeleme yaklaşımlarının arayışına girmişlerdir.

Bilgi işlem teknolojilerinin gelişimine paralel olarak, bütçeleme yazılımlarının geliştirilmesi bütçeleme işlemlerinin kolaylaşmasına sebep olmuştur. Bu değişim sürecinde birçok işletme, planlamada takvim yılını esas alan ve esnek olmayan geleneksel bütçeleme yaklaşımı yerine, sürekli revize edilebilen esnek bütçeleme tekniklerini kullanmaya başlamıştır (Blocher vd., 2005).

Arayış süreci sonucunda Bütçe Ötesi (Beyond Budgeting) ve Daha İyi Bütçe (Better Budgeting) gibi yeni kavramlar ortaya çıkmıştır. Bu kavramlar kısaca şöyle tanımlanmıştır:

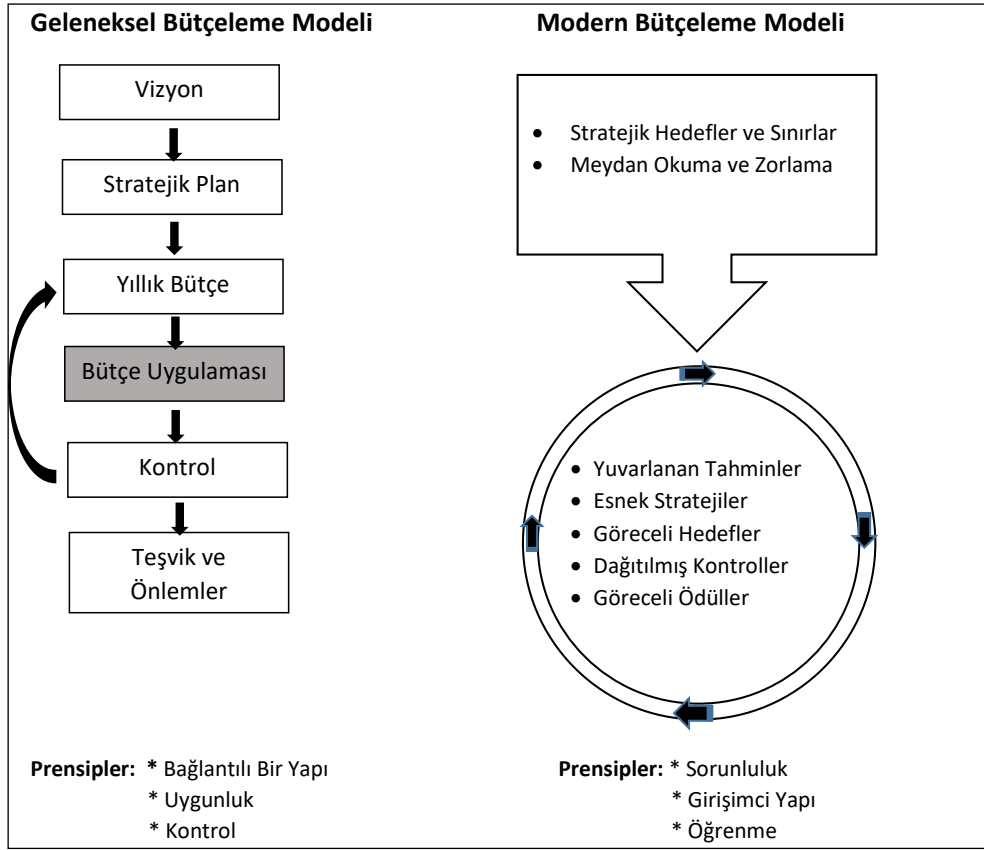
Bütçe Ötesi (Beyond Budgeting) kavramı, işletmelerin geleneksel bütçelere ihtiyaç duymadan, kendi performanslarını yönetebilmesi ve karar verme sürecinde yerinden yönetimin sağlanabilmesine yönelik temel ilkeler seti olarak tanımlanmıştır (Michael, 2007).

Daha İyi Bütçe (Better Budgeting) kavramı ise, geleneksel bütçeleme yaklaşımının eksikleri üzerine odaklanarak bu eksikleri gidermeye yönelik modern bütçeleme yaklaşımının oluşturulmasına odaklanmıştır. Bu süreçte beş adet modern bütçeleme tekniği ortaya çıkmıştır. Bu teknikler sırasıyla aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır (Uyar, 2009, Özer ve Merter, 2020):

1. **Faaliyet Tabanlı Bütçeleme Tekniği:** Bütçeler işletmelerdeki değer katan faaliyetler ve süreçler doğrultusunda düzenlenir.
2. **Sıfır Tabanlı Bütçeleme Tekniği:** Bütçeler önceki yıllara veya dönemlere dayandırmak yerine, harcamalar her bütçeleme döngüsü sırasında yeniden değerlendirilmektedir.
3. **Değer Tabanlı Yönetim Tekniği:** Bütçeler zaman içinde yaratacağı hisse değeri dikkate alınarak düzenlenir.
4. **Kâr Planlama Tekniği:** Bütçeler kar odaklı olarak gelecekteki nakit akımlarına etkisi dikkate alınarak düzenlenir.
5. **Yuvarlanan Bütçeleme Tekniği:** Bütçeler işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda haftalık, aylık veya üçer aylık dönemlerde revize edilebilmektedir. Böylece bütçeler sürekli güncel haliyle izlenebilmektedir.

Geleneksel bütçeleme tekniğinin “Daha İyi Bütçe (Better Budgeting)” kavramı altında ortaya çıkan modern bütçeleme teknikleri arasındaki modelleme farkı Şekil 1’de açıklanmıştır.

Şekil 1. Geleneksel Bütçeleme Modeli ile Modern Bütçeleme Modeli Karşılaştırması



Kaynak: Uyar, 2009.

Şekil 1 incelendiğinde geleneksel bütçeleme modeli ile modern bütçeleme arasında tespit edilebilecek en temel fark; geleneksel bütçeleme modelinin statik yapısına karşın modern bütçeleme modelinin ise dinamik yapısıdır. Geleneksel bütçeleme modelinde işletme bütçeleri stratejik plan temelinde dönem başlamadan düzenlenir ve dönem sonunda bütçe gerçekleştirmeleri kontrol edilerek sapmalar ve yeni değişkenler çerçevesinde yeni dönem bütçesi hazırlanır. Fakat geleneksel bütçeleme modelinde, dönem içinde işletmeyi etkileyecek beklenmedik ekonomik veya politik gelişmeler (örneğin döviz kurlarında beklenmedik artış veya azalışlar) için bütçeleme boyutunda önlem almak için yeni bütçeleme dönemini beklemek gerekir. Fakat modern bütçeleme modelinde işletmeler, modelin dinamik ve esnek yapısı sayesinde beklenmedik ekonomik veya politik gelişmelere stratejik plan esas alınarak bütçeleme boyutu ile daha hızlı reaksiyon verebilecektir.

Modern bütçeleme teknikleri içinde dönem içinde ortaya çıkan ve işletme bütçesini etkileyecek beklenmedik gelişmelere en hızlı reaksiyon verebilecek bütçeleme tekniği yapı itibariyle “Yuvarlanan Bütçeleme Tekniği”dir.

Yuvarlanan bütçeleme tekniği, işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda bütçelerin haftalık, aylık veya üçer aylık dönemler halinde revize edilmesine olanak sağlayan ve bütçeleri sürekli güncel tutmaya olanak veren bir tekniktir. Teknikte biten haftaya, aya veya üç aylık periyoda karşılık, bir sonraki yılın

sonuna biten süre kadar yeni bir bütçe dönemi ilave edilmektedir (Koç-Yalkın ve Demir, 2015). Ayrıca yuvarlanan bütçeleme tekniği istenirse diğer modern yöntemlerle birlikte de kullanılabilir. Örneğin işletmeler isterse faaliyet tabanlı bütçeleme tekniğini ve yuvarlanan bütçeleme tekniğini bir arada kullanarak sürekli güncellenen faaliyet tabanlı bütçeler oluşturabileceklerdir.

Büyükmirza (2012), sürekli olarak 12 aylık bir bütçenin yürürlükte olmasını sağlayan yuvarlanan bütçe tekniğinin yaygınlaşmaya başladığını vurgulamaktadır. Sürekli bütçe adı da verilen bu uygulama kitapta, yıllık bütçenin, aylık veya 3'er aylık alt dönemlere bölüldüğü ve her alt dönemin bitiminde o dönemin bütçeden çıkartılıp, bütçenin sonuna yeni bir alt dönem eklenerek uygulandığı tanımlanmıştır. Bu bütçeleme tekniğinin sürekli olarak gelecek 12 ayı düşünmeye zorlaması nedeniyle yeğlendiği de vurgulanmaktadır.

Lister (2020), küçük işletmelerin hayatta kalabilmeleri için, bütçelemede yuvarlanan bütçe tekniğini kullanmalarını tavsiye etmektedir. Ayrıca büyük işletmeler için ihtiyaçlar doğrultusunda, yuvarlanan ve geleneksel bütçeleme tekniklerini bir arada kullanıldığı karma bir modeli önererek konuya farklı bir bakış açısı getirmiştir.

Günümüzde belli sektörlerde yaşanan hızlı teknolojik gelişmeler ve pazardaki yüksek oynaklık seviyeleri; işletmeleri daha yenilikçi bütçeleme tekniklerini kullanmaya sevk etmektedir. Bu değişim sürecinde işletme yöneticilerinin, beklenmedik durumlarla revize edilebilen, esnek yapıdaki yuvarlanan bütçeleme tekniğini, geleneksel bütçe tekniğinin yerine tercih etmesi mantıklı olacaktır.

Bir işletme yöneticisinin bütçelemede karar vermesi gereken en önemli konu, bütçelerin uygulama döneminde değişmesine izin verip vermeme isteğidir. Statik bir yapıya sahip geleneksel bir bütçe mi, yoksa günün değişen koşullarına uyum sağlayan esnek yuvarlanan bütçe tekniğini mi tercih edecektir. Her iki teknik de kendi içinde güçlü yönler barındırmaktadır. Tablo 1'de bu güçlü yönler karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

Tablo 1. Geleneksel ve Yuvarlanan Bütçelerin Güçlü Yanları

Geleneksel Bütçe (Statik – Yıllık)	Yuvarlanan Bütçe (Sürekli)
Kolay Uygulama: Geleneksel bütçelerin uygulanması ve takip edilmesi kolaydır,	Tahmin Düzeltmeleri: İş ortamındaki değişikliklere cevaben, yıl boyunca bütçe tahminleri yeniden ayarlanır,
Yıllık Tahmini: Tahmini yılda sadece bir kez yapılır, bu nedenle daha az kaynak gerektirebilir,	Esnek Bütçe: Bütçeyi değiştirilmez sabit bir yapı olarak değil, bir rehber olarak görür,
Maliyet Kontrolü: Değişken bir yapıda olmadığından, işletmelerin maliyetleri kontrol etmelerine ve akılcı harcama kararları almalarına yardımcı olabilirler,	Çevik Süreç: Fonlar, bütçe döneminde işinde başarılı olan veya olmayan bölümler dikkate alınarak yeniden tahsis edebilir,
Sakin Ortamlar: İşletmenin ticarete veya ekonomide aşırı değişikliklere maruz kalmadığı ortamlarda daha kullanışlıdır,	Mevcut Veriler: Daha güncel veriler sağlayarak yönetim kararlarını kolaylaştırabilir,

Uzun Vadeli Görünüm: Uzun vadeli perspektif ve işi büyütmek için gereken taktik derinliği sağlayabilir,	Tutarlı Bakış: Yönetim her zaman bir tam yıllık bir bütçeye sahip olacaktır,
Doğru Hatalar: Geçen ay yapılan hatalar bu ay harcamalarınızı etkilemeyecek,	Giderleri Yönetimi: Bütçe dönemi içinde bile giderlerin yenide düzenlenmesine olanak sağlar,
Sabit Sayılar: Bütçe rakamları sabittir ve planlamayı kolaylaştırabilir,	Stratejik Yönetim: Üst yönetime geleceğe yönelik bir vizyon yaratır, işletme stratejisine yön verir,
Kararlı Varyanslar: Varyans analizi yapıldığında maliyetler ve kârlar hakkında güçlü bilgiler sağlayabilen istikrarlı ve tutarlı bütçeler sunar.	Dinamik Rehberlik: İşletmenin değişen gerçekliğine dayanarak ne kadar harcama yapılacağı konusunda hem üst düzey yöneticilere hem de orta yönetim dinamik rehberlik sağlar.

Kaynak: Apak, 2020.

Tablo 1 incelendiğinde geleneksel bütçelerin güçlü yanları içinde, kolay uygulanabilirlik özelliği ön plana çıkmaktadır. Yuvarlanan bütçelerin güçlü yanları içinden ise, dinamik ve esnek yapısının ön plana çıktığı görülmektedir.

Bütçeler iki farklı yaklaşıma göre hazırlanabilmektedir. Bunlardan birincisi olan “Yukarıdan Aşağıya Bütçeleme Yaklaşımı”nda yönetim, tüm işletmenin genel amaçlarını ve hedeflerini kararlaştırmakta ve bunları alt yönetim kademelerine iletmektedir. Bütçe bu çerçevede oluşturulmaktadır. Bu yaklaşım genellikle geleneksel bütçeleme tekniğinde kullanılmaktadır.

Katılımcı bütçeleme yaklaşımı olarak da adlandırılan “Aşağıdan Yukarıya Yaklaşım”da ise, işletmenin tüm yöneticileri ve çalışanları bütçeleme sürecine katılmaktadır. Bütçe teklifi ilk olarak alt yönetim kademesi tarafından yapılmakta ve daha sonra bir üst yönetim kademelerinin teklifleri ile birleştirilmekte ve bu işlem en üst yönetim kademesine ulaşana kadar devam etmekte ve bütçe tamamlanmaktadır. Günümüzde birçok işletme bütçe hazırlıklarına katılımı arttırmaya çalışmaktadır. Bu sebeple bu yaklaşım bütçelemede daha tercih edilebilir hale gelmiştir (Türk, 2001).

Yuvarlanan bütçeleme tekniğinde belirlenen dönemler (aylık-üçer aylık) çerçevesinde bütçe rakamları sürekli güncellediği için bu dinamik bütçeleme sürecinde tüm yöneticilerin ve çalışanların bu sürece dahil olması, bütçelerin daha doğru hazırlanabilme ihtimalini arttırmaktadır. Bu sebeple yuvarlanan bütçeleme tekniğini katılımcı bütçe yaklaşımı ile uygulamak, işletmeler açısından daha doğru bütçeler ortaya çıkarabilecektir.

3. YUVARLANAN BÜTÇELEME TEKNİĞİ

Yuvarlanan bütçeleme tekniğindeki temel unsur, işletmelerin değişen koşullara uygun olarak sürekli bir bütçe oluşturma sürecinin içinde bulunmasıdır. Yani geleneksel tekniklerin aksine bütçeleme süreci tüm yıl devam etmektedir. Bu dinamik bütçeleme sürecinde, işletmeler değişen stratejileri, sektörel riskleri, rekabet ortamlarını ve genel ekonomik koşulları dikkate alarak sürekli yuvarlama tahminleri yapmak zorundadır. İşletmeler bu süreçte, tüm birimleri ile sürekli revize edilen bir planlama

süreci yoluyla, yuvarlanan bütçeleme tekniğinde kullanılan yuvarlama tahminleri için gerekli veri setlerini elde etmelidir.

Yuvarlanan bütçeleme tekniğinin dinamik yapısı sebebiyle, pratikte uygulamak oldukça zordur. Bu tekniği benimseyen işletmelerin bu süreçte dikkate alınması gereken hususlar ise şöyledir:

- Yuvarlama tahminleri değişen işletme stratejileri, riskler, fırsatlar, hedefler ve yeni yatırım planları dikkate alınarak yapılmalıdır.
- Teknikte kullanılacak veriler, şirket üst yönetiminin tahminleri doğrultusunda, çeşitli analiz teknikleri kullanarak bilimsel bir yolla elde edilmelidir. Ayrıca gelecek tahminlerinin modellenebilmesi için, güçlü bir teknolojik altyapıya ihtiyaç vardır.
- Süreçte aktif rol alan tüm yöneticilerin tekniğin işleyişi ile ilgili detaylı eğitimler alması sağlanmalıdır. Yine diğer işletme personeline sürecin işleyişi hakkında temel bilgilendirmeler yapılmalıdır.
- Tekniğin uygulama verimliliğini arttırmak için, tüm işletme personelinin bütçeleme sürecine dahil edilmesi sağlanmalıdır.

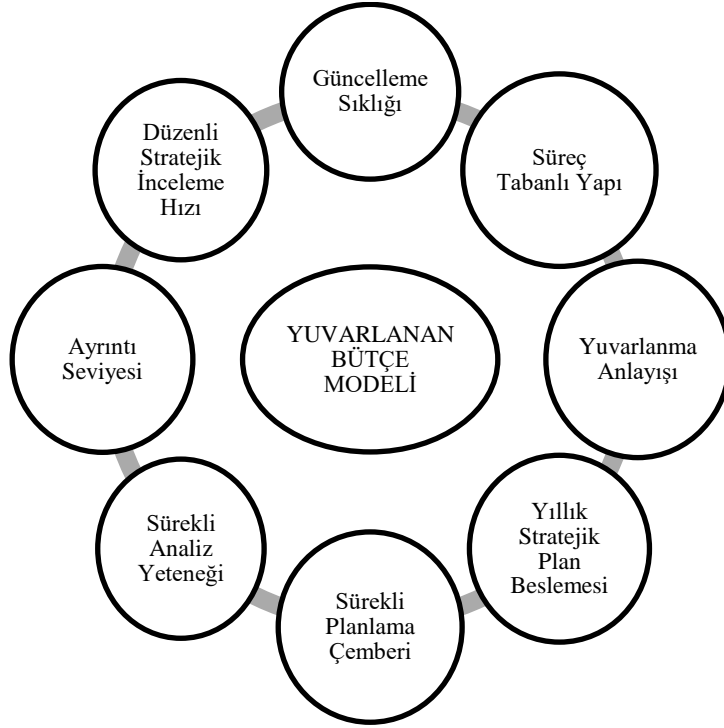
3.1. Model ve Uygulama Süreci

Yuvarlanan bütçeleme tekniği sürekli planlama ve tahmini temel alan bir model yapısına sahiptir. Oluşturulan model, işletmelerin sürekli oynaklık ve yoğun rekabetin ortasında fırsatlar bulmalarına yardımcı olacak lider bir planlama ve tahmin tekniğidir.

Yuvarlanma bütçeleme tekniği modelinde sürekli güncellenen tahminler, işletmeye sürekli bir planlama ufku sağlamaktadır. Modelde mevcut iş verilerinin sürekli akışı gerekmektedir. Veriler işletmenin, pazarlama, satış, finans, üretim ve birimlerden gelmektedir. Bu veriler kullanılarak sürekli güncellenen yuvarlanma tahminleri, yönetime kaynakların en uygun yatırımlara tahsis edilmesini sağlamaktadır (Zeller ve Metzger, 2013).

İşletmeler yuvarlanan bütçeleme tekniği modelini oluştururken veya uygularken Şekil 2’de belirtilen sekiz unsura dikkat etmelidir.

Şekil 2. Yuvarlanan Bütçeleme Modeli



Kaynak: Hale, 2019.

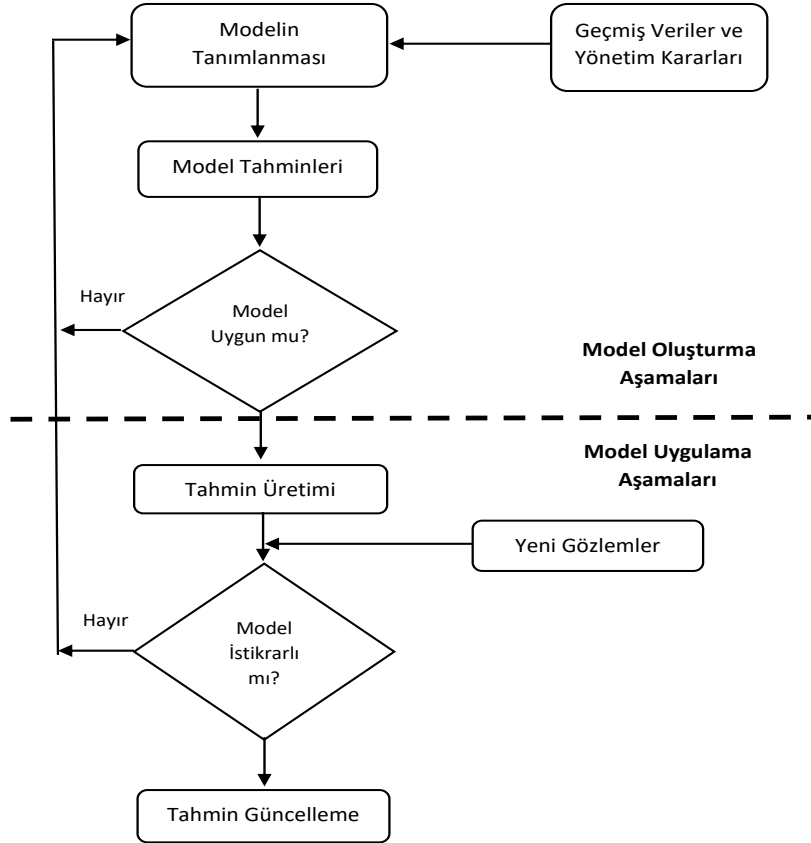
Şekil 2’de belirtilen yuvarlanan bütçeleme tekniği modelini oluşturan sekiz unsuru kısaca açıklayacak olursak (Hale, 2019):

- **Güncelleme Sıklığı:** İşletmeler ihtiyaçları doğrultusunda veya piyasanın dalgalanma durumuna göre, güncelleme sıklığını başka bir deyişle yuvarlanma sıklığını haftalık, aylık veya üç aylık dönemler halinde belirlemelidir.
- **Süreç Tabanlı Yapı:** Modelde tahmin verilerinin elde edileceği önemli iş süreçlerine göre oluşturulmalıdır.
- **Yuvarlanma Anlayışı:** Modelde kurulacak yuvarlanma anlayışı, yıllık bütçeye göre yapılan periyodik güncellemeler değildir. Belli bir mali yıl ile ilişkilendirilmemelidir. Her yuvarlanma sonucu yeni bütçe öngörüsü ve modeli oluşturulmaz.
- **Yıllık Stratejik Plan Beslemesi:** Model, işletmelerin stratejik planlarında ortaya çıkan değişimlere göre yeniden düzenlenmelidir. Modelde kullanılacak tahminler stratejik ve operasyonel kararlarla ilişkilendirilmelidir.
- **Sürekli Planlama Çemberi:** Modelin sağlıklı işleyebilmesi için sürekli güncellenen tahminlere ihtiyaç vardır. Bu tahminlerin elde edilmesi için de kusursuz çalışan bir sürekli planlama çemberine ihtiyaç duyulmaktadır.

- **Sürekli Analiz Yeteneği:** Modelin amacına ulaşması ve fayda sağlaması için tahmin verileri bir analiz sistemi yoluyla doğru metotlarla elde edilmelidir. İşletmeler bu süreçte yetişmiş insan gücü yoluyla doğru araç ve teknolojileri kullanmalıdır.
- **Ayrıntı Seviyesi:** Modelde ayrıntı seviyesi, işletmenin ihtiyaçları ve ayrıntı seviyesinin getireceği maliyetin fayda maliyet analizine tabi tutulması ile belirlenmelidir.
- **Düzenli Stratejik İnceleme Hızı:** Kurulan modelin çıktılarının düzenli bir şekilde incelenerek verimlilik düzeyi izlenmelidir. Bu süreçte modelde tespit edilen aksaklıklar süratle düzeltilmelidir.

Yuvarlanan bütçeleme tekniğini uygulayan işletmelerin, model oluşturma ve uygulama aşamalarında takip etmeleri gereken işlem süreçleri Şekil 3’de tanımlanmıştır.

Şekil 3. Yuvarlanan Bütçeleme Tekniği Modelinin Akış Diyagramı



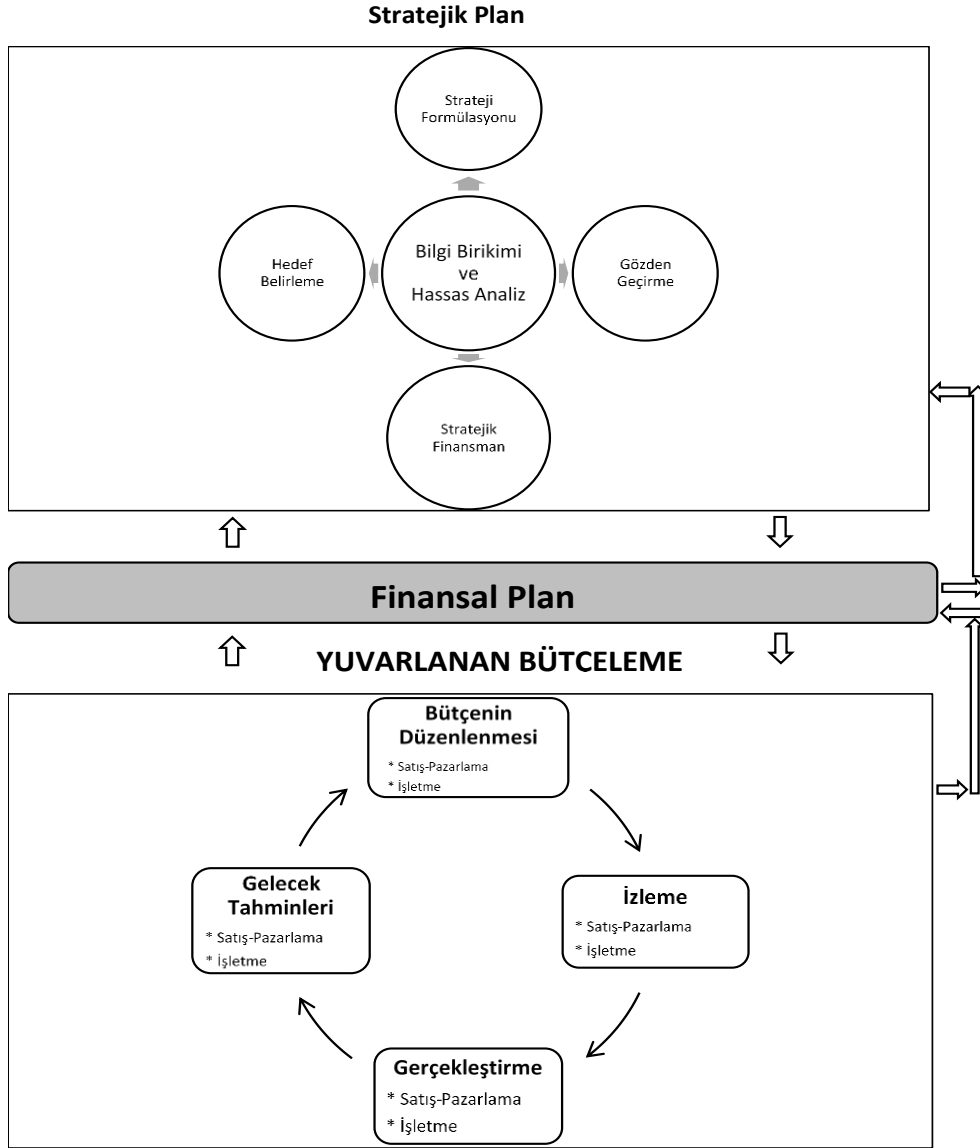
Kaynak: Garlapati ve Durga, 2011.

Akış diyagramı incelendiğinde, işletmeler öncelikle geçmiş bütçeleme deneyimleri doğrultusunda yuvarlanan bütçeleme tekniği modelini kullanmaya karar verirler. Sonrasında teknikte kullanılacak bütçe tahminlerini ve verilerin elde edilme yöntemlerini tespit ederler. Daha sonrasında ise, üst yönetim belli dönemlerde modelin işletme ihtiyaçlarına uygunluğunu değerlendirir. Yuvarlanan bütçeleme tekniği modelini kullanan işletmeler, her yuvarlanma döneminde tahminlerini yeniden

güncellerler. Ayrıca işletmeler piyasada veya işletmede yaşanan yeni ekonomik gelişmeler doğrultusunda yeni bütçe tahmin kalemleri oluşturabilmektedir (Garlapati ve Durga, 2011).

Yuvarlanan bütçeleme tekniği modelinin uygulanma aşamasında, işletmeler stratejik planları doğrultusunda hazırladıkları finansal planlarını eşgüdüm halinde bütçeleme faaliyetlerinde kullanırlar. “Stratejik Plan”, “Finansal Plan” ve “Yuvarlanan Bütçe” ilişkisi Şekil 4’de belirtilmektedir.

Şekil 4. Yuvarlanan Bütçeleme Tekniğinin Stratejik Plan ve Finansal Plan İlişkisi



Kaynak: Garlapati ve Durga, 2011.

Şekil 4 incelendiğinde işletmeler öncelikle belirlenen hedefler doğrultusunda stratejik planlarını uzun vadeli bir perspektif üzerinden oluştururlar. Sonrasında bu stratejik planı temel alan bir finansal plan oluştururlar. Son aşamada ise işletme stratejik planı ve finansal planı temel alan işletme bütçesini oluşturur. Fakat işletmenin stratejik veya finansal planında gerçekleşen değişimler işletme bütçelerini temelden etkiler ve bütçelerin bu değişimlere göre yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. İşletme

bütçelemede yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanıyorsa bütçeleme süreci dört aşamada gerçekleşmektedir. Birinci aşama bütçenin düzenlenmesi aşaması; ikinci aşama bütçe uygulaması ve izleme, üçüncü aşamada bütçenin gerçekleşme düzeyinin tespiti ve son dördüncü aşamada ise, gerçekleşme düzeyi ve yeni değişkenler doğrultusunda gelecek tahminleri revize edilerek yeni dönem bütçesi oluşturulur. Bu süreç yuvarlanan bütçeleme tekniğinin en temel özelliği sebebiyle ihtiyaçlar doğrultusunda haftalık, aylık veya üç aylık süreçlerde gerçekleşebilir.

Yuvarlanan bütçeleme tekniğinde bütçeler işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda genellikle üçer aylık veya aylık dönemlerde revize edilebilmektedir. Şekil 5’de bütçelerin üçer aylık periyotlarda revizyonu, Şekil 6’de ise bütçelerin aylık olarak revizyonu modellenmiştir.

Şekil 5. Bütçe Yuvarlanma Uygulaması (Üçer Aylık Periyotlarda)

	1'inci Yıl				2'inci Yıl			
	1'inci Çeyrek	2'inci Çeyrek	3'üncü Çeyrek	4'üncü Çeyrek	1'inci Çeyrek	2'inci Çeyrek	3'üncü Çeyrek	4'üncü Çeyrek
Başlangıç Yıllık Bütçesi	→							
Bütçe Yuvarlaması (1'inci Yıl 2'inci Çeyrek)		→						
Bütçe Yuvarlaması (1'inci Yıl 3'üncü Çeyrek)			→					
Bütçe Yuvarlaması (1'inci Yıl 4'üncü Çeyrek)				→				
Bütçe Yuvarlaması (2'inci Yıl 1'inci Çeyrek)					→			

Kaynak: “By Ironside Group, Rolling Forecasting Starter Kit: 3 Essential Facts”, 2020.

Şekil 5 incelendiğinde, yuvarlanan bütçeleme tekniğinde işletmeler öncelikle başlangıç bütçesini yıllık yani dört çeyreklik olarak düzenlemektedir. Devamında tekniğin dinamik yapısı ortaya çıkmaktadır. Birinci çeyrek sonunda işletme, bütçe tahminlerini değişen koşullar çerçevesinde revize etmekte ve yeni bir dört çeyreklik yuvarlanan bütçe oluşturulmaktadır. Bu süreç diğer üçer aylık dönemlerde tekrarlanmaktadır. Böylece her revizyon sonrası işletme yeni bir dört çeyreklik bütçeye sahip olmaktadır.

Şekil 6. Bütçe Yuvarlanma Uygulaması (Aylık Periyotlarda)

Bütçeleme Periyodları	Orijinal Bütçe Periyodu												Bütçe Yuvarlama Periyodu						
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran
Başlangıç Yıllık Bütçesi	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Gerçekleşen Ocak Ayı Bütçesi + Bütçe Yuvarlaması	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Gerçekleşen Şubat Ayı Bütçesi + Bütçe Yuvarlaması	-2	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Gerçekleşen Mart Ayı Bütçesi + Bütçe Yuvarlaması	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
.....

Kaynak: “The Bean Consulting Group, Budgeting and Forecasting”, 2020.

Şekil 6 incelendiğinde, yuvarlanan bütçeleme tekniğinde işletmeler öncelikle başlangıç bütçesini yıllık yani on iki aylık olarak düzenlemektedir. Devamında tekniğin dinamik yapısı ortaya çıkmaktadır. Ocak ayı sonunda işletme, bütçe tahminlerini değişen koşullar çerçevesinde revize etmekte ve yeni bir on iki aylık yuvarlanan bütçe oluşturulmaktadır. Bu süreç diğer aylarda tekrarlanmaktadır. Böylece her revizyon sonrası işletme yeni bir on iki aylık bütçeye sahip olmaktadır.

İşletmeler günümüzde teknolojik gelişmelere paralel olarak çeşitli otomasyon yöntemleri kullanarak tahmin verilerine daha kolay ulaşabilmektedir. Bu sayede işletmeler ihtiyaç duydukları durumlarda, yuvarlanma periyotlarını haftalık olarak da düzenleyebilmektedir. Böyle bir durumda işletmeler aylık ve üç aylık yuvarlanma modellerinin bir benzerini haftalık olarak oluşturacaktır.

Yuvarlanan bütçeleme tekniğinde aylık veya üç aylık yapılacak bütçe revizyonlarında en kritik süreç yuvarlanma tahminlerinin oluşturulması sürecidir. İşletme yöneticileri yuvarlanma tahminlerini oluştururken aşağıda belirtilen hususlara dikkat etmelidir (Garlapati ve Durga, 2011):

1. Tahminleme Süreçlerini Yönetecek Bir Ekip Kurulmalı: İşletmelerde yuvarlanma tahminleri sürekli olarak tekrarlanacağı için konu hakkında uzmanlaşmış bir ekip kurulmalıdır.

2. Hedefler Detaylı Şekilde Tanımlanmalıdır: Ekip yuvarlanma tahminlerini oluştururken işletme hedeflerini temel almaktadır. Bu sebeple işletmeler hedeflerini oluştururken, detaylı ve kesin tanımlamalar yapmalıdır. Böylece yapılacak yuvarlanma tahminlerinin etkinliğinin ve uygulanabilirliğinin artırılması sağlanacaktır.

3. Uygun Yuvarlanma Periyodunun Belirlenmesi: İşletmeler yuvarlanma periyotlarını üst yönetimin ihtiyaçları, piyasadaki dalgalanma düzeyi ve tahmin verilerinin elde edilebilme durumuna göre haftalık, aylık veya üçer aylık periyotlar halinde belirleyebilir.

4. Detay Seviyesinin Belirlenmesi: Yuvarlanma periyotları uzadıkça tahmin detayları azalacaktır. Tahmin detayları azaldıkça bütçelerin gerçekleşme oranı azalacaktır. Bu durumda işletmeler ya yuvarlanma periyotlarını kısaltmalı ya da tahminlerin doğruluğunu arttırabilmek için daha fazla zaman ve çaba harcamalıdır.

5. Sürece Tüm Personelin Dahil Edilmesi: İşletmeler yuvarlama tahminlerinin oluşturma sürecinde görev alacak personel grubunu belirlenmelidir. Ayrıca personelin görev tanımları açık bir şekilde yapılmalı, ödül ve ceza sistemi yoluyla personelin performansı üst düzeylere çıkarılmalıdır. İşletmede yer alan diğer personellerde bütçeleme süreçleri konusunda periyodik olarak bilgilendirilmeli ve farkındalık yaratılmalıdır.

6. Değer Sürücülerini Tanımlayın: İşletmeler uzmanlaşmış oldukları alanları ve güçlü yönlerini belirlemeli, bütçeleme hedeflerini buna uygun olarak oluşturmalıdır. Bu bazen bir sektör, bazen bir ürün, bazen de bir üretim veya yönetim faaliyeti olabilmektedir.

7. Veri Kaynaklarını Tanımlayın: Yuvarlama tahminleri oluşturulurken işletmelerin dayandığı veriler, objektif ve ulaşılabilir hedefler veren güvenilir veriler olmalıdır.

8. Senaryolar ve Hassasiyetler Yaratın: Yuvarlanma tahminlerini oluşturmada en önemli adım, bazı varsayımlar ve senaryolar kullanarak olası finansal sonuçları öngörme aşamasıdır. Yeni bilgiler ve trendler ortaya çıktığında varsayım ve senaryolar yenilenir yuvarlanma tahminleri güncellenir.

9. Tahminlerin Başarı Düzeyi Takip Edilmelidir: Yuvarlanma tahminleri ile oluşturulan bütçelerin gerçekleşme performansları sürekli ölçülmelidir. Bu karşılaştırma sürecinde yuvarlanma tahminleme süreçlerinde yaşanan sorunlar tespit edilmeli ve düzeltilmelidir.

3.2. Dünyada ve Türkiye’de Yuvarlanan Bütçeleme Uygulamaları

Dünyada sektör lideri birçok büyük işletme, 90’lı yıllardan itibaren, bütçelemede geleneksel bütçe uygulamaları bırakarak, dinamik yapıya sahip yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanmaya başlamıştır. General Electric, Novartis, Volvo, Mercedes, Volkswagen, BestBuy, IKEA, 3M, American Express, HSBC, Pfizer, Borealis, Svenska Handelsbanken, Sonax, Rhodia ve Southwest Airlines gibi sektörlerindeki dev firmalar bütçelemede yuvarlanan bütçeleme tekniğini tercih etmektedir. Türkiye’de ise Borusan, Koç, Sabancı, Anadolu, Doğuş, Soyak, Netaş, Asaş Alimunyum, Doğtaş, Dimes, Aydınli Grup ve Doğan Holding gibi dev kuruluşlar, sürekli değişen ekonomik koşullara kısa sürede ayak uydurabilmek için bütçelemede yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanmaktadır (Capital, 2020).

Aynacı (2016) tarafından yapılan ve Tablo 2’de özetlenen çalışmada, dünyada ve Türkiye’de faaliyet gösteren bazı önemli şirketlerin yöneticilerinin ve bilim insanlarının yuvarlanan bütçeleme tekniği ile ilgili düşünceleri belirtilmiştir.

Tablo 2. Yuvarlanan Bütçeleme Tekniğini Öneren ve Kullanan Bilim Adamlarının, İşletmelerin ve Yöneticilerin Görüşleri

Kişi ve Kurumlar	Görüşler
Dr. Jagdish Sheth (Emory Üniversitesi, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi)	Bütçeleme yöntemlerinin teknolojik gelişmeler ve değişen ihtiyaçlar doğrultusunda daha dinamik hale geldiğini belirtmektedir. İşletmelerin stratejik planlarına entegre edilen yuvarlanan bütçeleme tekniği ile, işletmeler bazen üçer aylık, bazen aylık, bazen de haftalık olarak bütçelerini revize edebilmektedir. Böylece işletmeler değişen ekonomik şartlara kısa sürede adapte olabilmekte ve kârlılıklarını maksimuma çıkarabilmektedir.
Jack Welch (General Electric – CEO)	Geleneksel bütçeleme tekniğinin işletmeler için büyük sorunlar yarattığını düşünmektedir. Welch yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanmaya karar veren ilk üst düzey şirket yöneticilerinden biridir.
3M Grubu	Dünya çapında 2019 yılı itibarıyla 32.1 milyar USD’lik cirosu ile 3M Grubu, 35 farklı sektörde ve Türkiye dahil 60 farklı ülkede faaliyet göstermektedir. 3M Grubu bütçelemede yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanmakta ve bütçesini üçer aylık dönemlerde yuvarlanmaya tabi tutmaktadır.
Şefik Yaman (Bosch Satış Kontrol ve Ticari Koordinasyon Direktörü)	Bosch Grubu günümüzde yıllık bütçeler yapmakta ve yıl içinde bütçesini 4 defa yuvarlanma yöntemi ile güncellemektedir. Yuvarlanan bütçeleme tekniğini ile bütçemizin planlandığı gibi gerçekleşmesi hedeflenmektedir.
Hüsnü Akhan (Doğuş Holding - CEO)	Doğuş Holding yuvarlanan bütçeleme tekniğini ülkemizde 2002’den beri en ciddi şekilde uygulayan işletmelerin başında gelmektedir. Akhan 80 kişilik ekibi ile, kendi oluşturdukları senaryolar üzerinden ülke ve dünya ekonomisindeki değişimleri anında takip etmekte ve grubun bütçesini belirli periyotlarda yuvarlanmaya tabi tutmaktadır.
Ahmet Dördüncü (Sabancı Holding – CEO)	Grup olarak geçmişte yıl sonuna doğru bütçe hazırlamaya başlar, sonra da yıl boyu bu bütçeyi uyguladık. Bu arada önemli, önemsiz çok şey olur, ekonomik ve sektörel veriler değişirdi. Bu tip bütçeler genelde tutmaz, kağıt üzerinde kalır. Şimdi yıl boyu, belli aralıklarla bütçeyi sürekli gözden geçiriyoruz verileri güncelleyip bütçemizi yeniliyoruz. Böylece bütçe uyuyan bütçeden, yaşayan bütçe haline geliyor, tutma olasılığı artıyor.
Davut Doğan (Doğtaş Yönetim Kurulu Başkanı)	2014 yılından itibaren bütçelemede yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanmaya başladıklarını ve bütçelerini bu sayede sürekli güncel tutmayı hedeflediklerini belirtmiştir.
Dr. Tarık Jamali (Asaş Alüminyum Finans Müdürü)	Yuvarlanan bütçe tekniği ile, her ay sonu döviz kurları ve hammadde fiyatlarını revize ettiklerini ve bu sayede aylık bazda gerçekleşenlerle bütçeleneni karşılaştırıp, bütçeden sapmanın nedenlerini analiz ettiklerini belirtmiştir.
Canan Ercan Çelik (Borusan Holding Kurumsal Fonksiyonlar Grup Başkanı)	Yuvarlanan bütçeleme tekniği ile, geleneksel yöntemlere göre çok daha dinamik ve etkin olarak farkları ilişkilendirip yansımalar konusunda karar alabildiklerini belirtmektedir.
Emre Çamlıbel (Soyak Holding –CEO)	Bütçelerini aylık olarak yuvarlamaya tabi tuttuklarını ve ayrıca sapma analizlerini üçer aylık dönemlerde yaptıklarını belirtmiştir.

Kaynak: Ayvacı, 2016.

Tablo 2 incelendiğinde dünyada ve Türkiye’de birçok önemli işletmenin yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullandığı görülmektedir. Ülkemizde 95 yıllık cumhuriyet tarihinde onlarca ekonomik kriz yaşanmıştır. Özellikle 24 Ocak 1980 kararları ile yaşanan sistem değişikliği ile, ekonomik krizler sıklaşmış, sırasıyla 1994, 1998 ve 2001 yıllarında yaşanan büyük ekonomik krizler işletmelerimizi olumsuz etkilemiştir. Bunun yanında küreselleşmenin etkisiyle dünyada yaşanan ekonomik krizlerde (2008 yılında ABD’de yaşanan Mortgage Krizi) şirketlerimizi etkiler hale gelmiştir. Günümüzde yaşanan ticaret savaşları veya virüs salgınları da ekonomik dalgalanmalara sebep olmaktadır. İşletmelerin böyle dalgalı ekonomik ortamlarda yapacakları geleneksel bütçelerin ve öngörülerin sağlıklı olması beklenemez. Bu sebeple ülkemizde faaliyet gösteren birçok büyük grup ve işletme bütçelemede yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanmaya başladığı düşünülmektedir.

3.3. Yuvarlanan Bütçeleme Tekniğinin İşletmelere Sağlayacağı Avantajlar

Yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanan işletmelerin modelden elde edecekleri muhtemel avantajlar aşağıda özetlenmiştir (“Modern Dinamik Bütçe ve Finansal Planlama Tekniği”, 2020):

Hızlı Karar Alma: İşletmelere sürekli gelişen, değişen ekonomik, ticari ve politik ortamlara göre hızlı adaptasyon ve karar alma yeteneği sağlar. Ayrıca bu sayede işletmeler kriz veya büyüme zamanlarında maksimum fayda sağlayabilmektedir.

Erişilebilirlik: İşletme bütçeleri her ay veya 3 ayda bir revize edilen varsayımlar, hedefler ve harcamalar sayesinde daha erişilebilir ve anlam içeren bilgiler sunar.

Güvenilir Nakit Akımı: Sürekli revize olan bütçe ve finansal planlama tabloları ile işletmeler, en sağlıklı nakit akım tablosuna ulaşabilmektedir.

Yıllık Bütçe Sürecine Son: İşletmelerde sıkıcı ve tüm departmanları bir çeyrek boyunca kilitleyen yıllık bütçeleme süreçleri son bularak, her zaman aktif ve dinamik bütçeye sahip olmayı sağlamaktadır.

Dinamik Performans Yönetimi: İşletmelerdeki hedef ve gerçekleştirmelerin dinamik izlenmesi ve revizesi sayesinde tüm ekiplerin performanslarındaki dalgalanmalara hızlı müdahale imkânı sağlamaktadır.

Montgomery (2002)’e göre yöneticiler, yuvarlanan bütçeleme tekniğinin sağladığı dinamik yapıyı, işletme vizyonunu oluşturmakta kullanmaktadır. İşletme yönetimi planlama sürecinde hedeflerini ortaya koyar. Sonrasında ortaya çıkan stratejik planı, finansal şartlara yani bütçeye dönüştürür. Bütçelemede yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanan yöneticiler ağaçlara değil, ormana odaklanırlar ve detaylarda boğulmazlar.

Durfee (2006) tarafından aktarılan ve CFO Dergisi Araştırma Hizmetleri bölümü tarafından yapılan araştırmanın sonuçlarına göre, yöneticilerin yüzde 75’inin, geleneksel bütçeleme tekniğinden

memnun olmadıkları ve yuvarlanan bütçeleme tekniğinin daha gerçekçi sonuçlar verebileceğini düşündükleri tespit edilmiştir. Ayrıca yöneticilerin yüzde 53'ünün geleneksel tekniğe göre düzenlenen bütçeleri planlama ve kontrol aracı olarak kullandığı belirlenmiştir. Aynı çalışmada Amerikan Verimlilik ve Kalite Merkezi tarafından yapılan araştırma bulgularını da özetlenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre işletmelerin yüzde 48'inin bütçelemeye yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullandığı tespit edilmiştir.

Morlidge ve Player (2010) çalışmalarında, geleneksel bütçelemenin artık yönetime hizmet edemediğini ve yüzyıl önce geliştirilen bütçe araçlarının modernize edilmesi gerektiğini belirtmektedir. Banhan (2011) ise, şirketlerin geleneksel bütçeleme tekniğinden tamamen vazgeçemediklerini tespit etmiştir. İşletmelerin birçoğunun yönetim hedeflerini belirlemek ve işgücünü hedeflerine odaklanmak için geleneksel bütçeleme tekniğini kullanmaya devam ettikleri tespit edilmiştir.

Frow vd. (2010) çalışmalarında, sektör olarak hızlı pazar değişkenlerine sahip işletmelerin, sürekli revize edilen stratejik plan ve hedeflerini gerçekleştirecek bütçeleme tekniklerini kullanmaları gerektiği belirtilmiştir. İşletme yöneticilerine, bu esnekliği sağlayacak bütçeleme tekniği olarak, yuvarlanan bütçe tekniği önerilmektedir. Ayrıca bu tekniğin, işletmenin finansal disiplinine olumlu katkılar sağlayacağı öne sürülmüştür. Lamoreaux (2011), Zeller ve Metzger (2013) tarafından yapılan çalışmaların sonuç bölümünde, lisans ve lisansüstü eğitim öğretim faaliyetlerinde, geleneksel bütçeleme tekniğinin yanında modern bütçeleme tekniklerine ve özellikle dinamik yapısı ile yuvarlanan bütçeleme tekniğine daha fazla yer verilmesinin gerekliliği belirtilmektedir. Ayrıca yuvarlanan bütçeleme tekniğine ders kitaplarında da detaylı bir şekilde yer verilmesi gerekliliği vurgulanmıştır.

Lalli (2012) çalışmasında yuvarlanan bütçe tekniğini modern bütçeleme tekniklerinin içinde tanımlamıştır. Tekniği kullanan işletmelerin tahminleme süreçlerini değişen koşullara ve işletmenin stratejik planları ile tutarlı gerçekleştirmesi durumunda, sürekli güncellenen sağlıklı bütçelerin elde edilebileceği belirtilmiştir.

Can (2016) çalışmasında, işletmelerin günümüzde hızlı gelişen çevre koşullarına adapte olabilmesi için, dinamik ve güncellenebilen bütçeleme tekniklerine ihtiyaç duyulduğunu vurgulamaktadır. Bu modern tekniklerin işletmelere rekabet avantajı da sağlayacağı belirtilmektedir.

Apak (2020) çalışmasında yuvarlanan bütçelemeyi sürekli bütçeleme olarak tanımlamış ve geleneksel bütçeleme ile kıyaslamada planlamada tutarlılık ve esneklik açısından yuvarlanan bütçeleme tekniğinin öne çıktığını belirtmiştir.

Yukarıda belirtilmiş yuvarlanan bütçeleme tekniği ile ilgili çalışmalar incelendiğinde, tekniğin modern bütçeleme teknikleri içinde ön plana çıkan bir bütçeleme tekniği olduğu görülmektedir. Yuvarlanan bütçeleme tekniğinin yuvarlanma özelliği ile, ekonomik veya politik değişimlerin çok hızlı

ve beklenmedik zamanlarda ortaya çıktığı dönemlerde, işletme bütçelerini sürekli güncel tutmada fayda sağladığı görülmektedir. Böylece işletmeler daha dinamik hale geleceği ve değişen koşullara işletme yönetimi açısından daha hızlı adapte olabileceği beklenmektedir. Ayrıca işletmelerin birçoğunun çeşitli sebeplerle geleneksel bütçe yaklaşımını kullanmaya devam ettikleri görülmektedir. Bu çerçevede modern bütçeleme tekniklerine ve özellikle yuvarlanan bütçeleme tekniğine lisans-lisansüstü eğitim müfredatlarında ve bilimsel çalışmalarda daha fazla yer verilerek farkındalık yaratılabileceği belirtilmiştir. Yaptığımız çalışma ile, yuvarlanan bütçeleme tekniğine yönelik bir farkındalık yaratılması hedeflenmektedir.

4. X İŞLETMESİNDE YUVARLANAN BÜTÇE ÖRNEK UYGULAMASI

Örnek uygulama için kurgulanan X işletmesi, tekstil sektöründe faaliyet göstermekte ve satışlarının tamamını Amerikan Doları üzerinden ihraç etmektedir. Ayrıca X işletmesi üretimde kullandığı hammaddelerinin tamamını Amerikan Doları üzerinden tedarik etmektedir. İşletme diğer giderlerini Türk Lirası üzerinden gerçekleştirmektedir.

X işletmesi bütçelemede yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanmaktadır. İşletme yuvarlanma periyodu olarak üçer aylık dönemi tercih etmiştir.

Bu bilgiler doğrultusunda X işletmesinin 01 Ocak -31 Aralık 2020 dönemine ait bütçe hesaplamasında kullanılacak satış geliri ve hammadde ihtiyacı tahminleri aşağıdaki gibidir:

Satış Geliri Tahminleri

1. Çeyrek (Ocak-Şubat-Mart 2020)	500.000 USD
2. Çeyrek (Nisan- Mayıs-Haziran 2020)	550.000 USD
3. Çeyrek (Temmuz-Ağustos-Eylül 2020)	600.000 USD
4. Çeyrek (Ekim-Kasım-Aralık 2020)	650.000 USD

Hammadde(Direkt İlk Madde Malzeme) İhtiyacı Tahminleri

1. Çeyrek (Ocak-Şubat-Mart 2020)	150.000 USD
2. Çeyrek (Nisan- Mayıs-Haziran 2020)	170.000 USD
3. Çeyrek (Temmuz-Ağustos-Eylül 2020)	190.000 USD
4. Çeyrek (Ekim-Kasım-Aralık 2020)	210.000 USD

Ortama Tahmini Döviz Kurları

1. Çeyrek (Ocak-Şubat-Mart 2020)	1 USD = 6,0 TL.
2. Çeyrek (Nisan- Mayıs-Haziran 2020)	1 USD = 6,1 TL.
3. Çeyrek (Temmuz-Ağustos-Eylül 2020)	1 USD = 6,2 TL.
4. Çeyrek (Ekim-Kasım-Aralık 2020)	1 USD = 6,3 TL.

Yukarıda verilen veriler ışığında X işletmesinin yuvarlanan bütçeleme faaliyetleri sonucunda oluşturduğu 01 Ocak-31 Aralık 2020 dönemine ait dört çeyreklik Proforma Gelir Tablosu Tablo 2'de verilmiştir.

Örnek bütçe uygulamasında Direkt İlk Madde Malzeme Bütçesine, Direkt İşçilik Bütçesine, Genel Üretim Gideri Bütçesine, Dönem Sonu Stok Bütçesine, Dönem Giderleri Bütçesine, Yatırım

Bütçesine, Proforma Nakit Akım Tablosuna ve Proforma Finansal Durum Tablosuna yer verilmemiştir. Bu durum çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır.

Tablo 3. X İşletmesinin 01 Ocak - 31 Aralık 2020 Dönemine Ait Yuvarlanmış Proforma Gelir Tablosu

	1. Çeyrek Ocak-Şubat-Mart 2020 (1 USD= 6,0)	2. Çeyrek Nisan-Mayıs-Haziran 2020 (1 USD= 6,1)	3. Çeyrek Temmuz-Ağustos-Eylül 2020 (1 USD= 6,2)	4. Çeyrek Ekim-Kasım- Aralık 2020 (1 USD= 6,3)	GENEL TOPLAM
Satışlar	3.000.000	3.355.000	3.720.000	4.095.000	14.170.000
Satışların Maliyeti (-)	-1.520.000	-1.777.000	-1.998.000	-2.223.000	-7.518.000
Direkt İlk Mad. ve Malz. Gid.	900.000	1.037.000	1.178.000	1.323.000	4.438.000
Direkt İşçilik Gid.	400.000	450.000	500.000	550.000	1.900.000
Genel Üretim Gid.	250.000	280.000	310.000	340.000	1.180.000
Dönem Başı Yarı Mamul Stok Maliyeti	-	-	-	-	-
Dönem Sonu Yarı Mamul Stok Maliyeti	-	-	-	-	-
Dönem Başı Mamul Stok Maliyeti*	50.000	80.000	70.000	60.000	260.000
Dönem Sonu Mamul Stoku (-)	-80.000	-70.000	-60.000	-50.000	-260.000
Pazarlama, Satış ve Dağ. Gid. (-)	-120.000	-140.000	-160.000	-180.000	-600.000
Genel Yönetim Gid. (-)	-80.000	-90.000	-100.000	-110.000	-380.000
Finansman Giderleri (-)	-260.000	-300.000	-340.000	-380.000	-1.280.000
Dönem Karı (Vergi Öncesi)**	1.020.000	1.048.000	1.122.000	1.202.000	4.392.000

* Birinci çeyrek dönem başı mamul stok maliyeti 50.000 TL olarak varsayılmıştır.
** Proforma Gelir Tablosunda Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Kârlar/Gider ve Zararlar(-) ve Olağandışı Gelir ve Kârlar/ Gider ve Zararlar(-) bölümleri çalışma kısıtı olarak ihmal edilmiştir.

X işletmesinin 01 Ocak – 31 Mart 2020 dönemini kapsayan 1'inci çeyrek bütçesi, oluşan önemsiz sapmalar dışında, tahminler doğrultusunda başarıyla gerçekleşmiştir.

Tüm dünyada yaşanan pandemi krizi Türkiye’de etkisini Mart/2020 döneminde göstermeye başlamıştır. Bu süreçte X işletmesinin satış ve üretim süreçlerinde aksamalar yaşanmaya başlamıştır. Ayrıca döviz kurlarında beklentilerin üzerinde artışlar yaşanmıştır.

Yuvarlanan bütçeleme tekniğini kullanan X işletmesi, değişen satış gelirleri, üretim maliyetleri ve döviz kurları tahminleri ışığında bütçesini revize etmiştir. İşletme satış gelirlerinde, üretim maliyetlerinde ve diğer bütçe kalemlerinde (finansman giderleri hariç) 2. Çeyrekte bir önceki tahmini bütçeye göre %50, 3. çeyrekte %40 ve 4. çeyrekte %30 oranında daralma beklemektedir. 2021 yılının 1. çeyreği için işletme, hesaplanan 2020 yılının 4. çeyrek bütçe rakamlarına göre, tüm bütçe kalemlerinde (finansman giderleri hariç) %20 oranında artış öngörmektedir.

Bütçe yuvarlanma sürecinde işletmenin finansman giderlerinde bir değişim öngörülmektedir. 2021 yılının 1. çeyreği için 420.000 TL. finansman giderinin gerçekleşeceği tahmin edilmektedir.

Bu bilgiler doğrultusunda X işletmesinin 01 Nisan 2020 - 31 Mart 2021 dönemine ait bütçe yuvarlanmasında kullanılacak satış geliri ve hammadde ihtiyacı tahminleri aşağıdaki gibidir:

Satış Geliri Tahminleri

1. Çeyrek (Ocak-Şubat-Mart 2020)	500.000 USD (Gerçekleşti)
2. Çeyrek (Nisan- Mayıs-Haziran 2020)	275.000 USD (% 50 Azalış)
3. Çeyrek (Temmuz-Ağustos-Eylül 2020)	360.000 USD (% 40 Azalış)
4. Çeyrek (Ekim-Kasım-Aralık 2020)	455.000 USD (% 30 Azalış)
1 .Çeyrek (Ocak-Şubat-Mart 2021)	*546.000 USD (% 20 Artış)

* İşletme satışlarını 4. çeyreğe göre %20 oranında arttırmayı öngörmektedir

Hammadde(Direkt İlk Madde Malzeme) İhtiyacı Tahminleri

1. Çeyrek (Ocak-Şubat-Mart 2020)	150.000 USD (Gerçekleşti)
2. Çeyrek (Nisan- Mayıs-Haziran 2020)	85.000 USD (% 50 Azalış)
3. Çeyrek (Temmuz-Ağustos-Eylül 2020)	114.000 USD (% 40 Azalış)
4. Çeyrek (Ekim-Kasım-Aralık 2020)	147.000 USD (% 30 Azalış)
1 .Çeyrek (Ocak-Şubat-Mart 2021)	*176.400 USD (% 20 Artış)

* İşletme hammadde ihtiyacını 4. çeyreğe göre %20 oranında arttırmayı öngörmektedir

Ortama Tahmini Döviz Kurları

1. Çeyrek (Ocak-Şubat-Mart 2020)	1 USD = 6,0 TL. (Gerçekleşti)
2. Çeyrek (Nisan- Mayıs-Haziran 2020)	1 USD = 6,8 TL.
3. Çeyrek (Temmuz-Ağustos-Eylül 2020)	1 USD = 6,9 TL.
4. Çeyrek (Ekim-Kasım-Aralık 2020)	1 USD = 7,0 TL.
1 .Çeyrek (Ocak-Şubat-Mart 2021)	1 USD = 7,1 TL.

Yukarıda verilen veriler ışığında X işletmesinin yuvarlanan bütçeleme faaliyetleri sonucunda oluşturduğu 01 Nisan 2020 - 31 Mart 2021 dönemine ait dört çeyreklik Proforma Gelir Tablosu Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4. X İşletmesinin 01 Nisan - 31 Mart 2021 Dönemine Ait Yuvarlanmış Proforma Gelir Tablosu

	1. Çeyrek Ocak-Şubat-Mart 2020 (1 USD= 6,0)	2. Çeyrek Nisan-Mayıs-Haziran 2020 (1 USD= 6,8)	3. Çeyrek Temmuz-Ağustos-Eylül 2020 (1 USD= 6,9)	4. Çeyrek Ekim-Kasım- Aralık 2020 (1 USD= 7,0)	1. Çeyrek Ocak-Şubat-Mart 2021 (1 USD= 7,1)	GENEL TOPLAM
Satışlar	3.000.000	1.870.000	2.484.000	3.185.000	3.876.600	11.415.600
Satışların Maliyeti (-)	-1.520.000	-988.000	-1.271.600	-1.653.000	-1.993.040	-5.905.640
Direkt İlk Mad. ve Malz. Gid.	900.000	578.000	786.600	1.029.000	1.252.440	3.646.040
Direkt İşçilik Gid.	400.000	225.000	300.000	385.000	462.000	1.372.000
Genel Üretim Gid.	250.000	140.000	186.000	238.000	285.600	849.600
Dönem Başı Yarı Mamul Stok Maliyeti	-	-	-	-	-	-
Dönem Sonu Yarı Mamul Stok Maliyeti	-	-	-	-	-	-
Dönem Başı Mamul Stok Maliyeti*	50.000	80.000	35.000	36.000	35.000	186.000
Dönem Sonu Mamul Stoku (-)	-80.000	-35.000	-36.000	-35.000	-42.000	-148.000
Pazarlama, Satış ve Dağ. Gid. (-)	-120.000	-70.000	-64.000	-126.000	-151.200	-411.200
Genel Yönetim Gid. (-)	-80.000	-45.000	-60.000	-77.000	-92.400	-274.400
Finansman Giderleri (-)	-260.000	-300.000	-340.000	-380.000	-420.000	-1.440.000
Dönem Karı (Vergi Öncesi)**	1.020.000	467.000	748.400	949.000	1.219.960	3.384.360

* Birinci çeyrek dönem başı mamul stok maliyeti 50.000 TL olarak varsayılmıştır.

** Proforma Gelir Tablosunda Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Kärlar/Gider ve Zararlar(-) ve Olağandışı Gelir ve Kärlar/ Gider ve Zararlar(-) bölümleri çalışma kısmı olarak ihmal edilmiştir.

X işletmesi, 2020 yılının 2. çeyreğinde yapış olduğu bütçe yuvarlanma işlemi sonucunda Tablo 3'de görüldüğü gibi, değişen ekonomik şartlara uygun olarak revize edilmiş yeni bir dört çeyreklik bütçeye kavuşmuştur. İşletme yuvarlanan bütçeleme tekniğiyle, her çeyrek sonunda yapacağı bütçe yuvarlanma işlemleri ile, bir yıllık periyotta bütçesini sürekli güncel ve dinamik tutabilmektedir. Böylelikle sürekli değişebilen işletme içi ve dışı koşullara bütçesel ve yönetsel anlamda hazırlıklı olunabilmektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bütçe ve bütçeleme faaliyetleri günümüzde tüm işletmelerin modern yönetim prensipleri içinde önemli bir yer almaktadır. Bütçe hazırlama yaklaşımları değişen ihtiyaçlar ve teknolojinin gelişmesi doğrultusunda statik yapıdan daha dinamik bir yapıya bürünmüştür.

Geleneksel bütçe yaklaşımını kullanan işletmeler, bütçelerini zorlu süreçler sonunda dönem başlarında hazırlar, fakat bütçeler statik yapısından dolayı belli bir süre sonra güncelliğini yitirmesinden dolayı, yöneticiler tarafından dikkate alınmamaya başlar. Böylece işletmeler yönetsel açıdan bütçeme faaliyetlerinden maksimum faydayı sağlayamaz.

Bütçeleme faaliyetleri karmaşık, zor ve emek isteyen faaliyetlerdir. Fakat teknolojik gelişmeler ile birlikte yeni planlama, tahminleme ve bütçeleme yazılımlarının ortaya çıkması bütçeleme faaliyetlerini bir nebze kolaylaştırmıştır. Bu sayede işletmeler geleneksel bütçeleme tekniği yerine, değişen ekonomik şartlara uygun olarak sürekli revize edilebilen dinamik ve esnek bütçeleme tekniklerini kullanmaya başlamıştır.

Modern bütçeleme teknikleri içinde yuvarlanan bütçeleme tekniği, esnek ve dinamik yapısı ile, işletme ihtiyaçları doğrultusunda haftalık, aylık veya üç aylık yuvarlanma dönemlerinde bütçeleri revize etmeye olanak sağlamaktadır. Bu revizyon sonrasında işletme güncel yeni bir yıllık bütçeye kavuşmuş olmaktadır. Böylece işletme üst yönetimi karar alırken veya planlama yaparken güncel bütçe rakamlarından destek alabilmektedir.

İşletmeler günümüz dünya konjonktüründe beklenmedik birçok tehdit veya fırsatla karşılaşabilmektedir. Bu tehdit ve fırsatlara en kısa sürede reaksiyon verebilen işletmeler kârlılık açısından rakiplerinin bir adım önüne geçebilecektir. Yuvarlanan bütçeleme tekniği işletmelere, değişen koşullara bütçesel anlamda en kısa sürede uyum sağlama olanağı tanımaktadır.

Dünyayı etkisi altına alan Kovit-19 salgını Mart-2020 tarihinden itibaren tüm ekonomileri ve işletmeleri beklenmedik bir şekilde olumsuz etkilemiştir. Bu beklenmedik gelişme işletmelerin 2020 yılı bütçe tahminlerini tamamen değiştirmiştir. Bu süreçte yuvarlanan bütçe tekniği kullanan işletmeler geleneksel bütçeleme yaklaşımını kullanan işletmelere göre sistemsal avantajını kullanarak, daha hızlı reaksiyon vererek, bütçesel önlemlerini daha kısa sürede alabilecektir. Böylece bu kriz döneminden en az hasarla çıkabilecektir. Dinamik yapısı ile yuvarlanan bütçeleme tekniğinin işletmeler açısından önemi, böyle bir süreçte daha da çok anlaşılmıştır.

Son olarak bu çalışmanın, yuvarlanan bütçeleme tekniğinin işleyiş modelini açıklayan örnek uygulama yoluyla, bütçeleme tekniğini kullanmak isteyen işletmelere rehberlik edebileceği, tekniğin uygulanabilirliği konusunda farkındalık yaratacağı ve gelecekte konu ile ilgili yapılacak bilimsel çalışmalara ışık tutacağı beklenmektedir.

KAYNAKÇA

- Apak, İ. (2020). Sürekli bütçeleme: Alternatif bir bütçeleme yaklaşımı. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi (MUVU)*, 13(1), 175-192. <https://doi.org/10.29067/muvu.542816>
- Ayaz, B. H. (2018). Stratejik Planlama ve Bütçeleme. Erişim Adresi <https://www.tesadernegi.org/stratejik-planlama-ve-butceleme.html?0c86f0&0c86f0>
- Ayvacı, Ö. A. (2016). Canlı bütçe dönemi, *Capital Dergisi*. Erişim Adresi, <https://docplayer.biz.tr/16543305-Capital-dergisi-canli-butce-donemi.html>
- Banham, R. (2011). Let It Roll. *CFO*, 27(4), Erişim Adresi <https://www.cfo.com/strategy/2011/05/let-it-roll-using-rolling-forecasts/>.
- Blocher, E. J., Stout, D. E., Cokins, G. ve Kung, H. (2005). *Cost management: A strategic emphasis*. 4.ed. USA: McGrawHill.
- Büyükmirza, K. (2010). *Maliyet ve yönetim muhasebesi*. 15. Baskı. Ankara: Gazi Kitabevi
- By Ironside Group, Rolling Forecasting Starter Kit: 3 Essential Facts. (2020, 26 Aralık). Erişim Adresi <https://www.ironsidegroup.com/2016/03/25/rolling-forecasting-starter-kit-3-essential-facts/>
- Can, E. N. (2016). İşletmelerde dinamik bütçeleme ile sürekli bütçeleme'nin değişen çevre koşullarında önemi ve uygulama gereği. *Mali Çözüm Dergisi*, 137, 121-132.
- Capital, Yuvarlanan bütçeler geliyor. (2020, 12 Mart). Erişim Adresi <https://www.capital.com.tr/yonetim/yeni-trendler/yuvarlanan-butceler-geliyor-132938?sayfa=2>
- Drury, C. (2012). *Management and cost accounting*. London: Cengage Learning EMEA.
- Durfee, D. (2006). Alternative budgeting. *CFO Magazine*, 22(7), Erişim Adresi <https://www.cfo.com/2006/06/alternative-budgeting/>
- Frow, N., Marginson, D., ve Ogden, S. (2010). "Continuous" budgeting: Reconciling budget flexibility with budgetary control. *Accounting, Organizations and Society*, 35(4), 444-461. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2009.10.003>
- Garlapati, N.R. ve Durga, R. (2011). Replacing the Annual Budget with Rolling Forecasts, Erişim Adresi <https://www.cognizant.com/InsightsWhitepapers/Replacing-the-Annual-Budget-with-Rolling-Forecasts.pdf>
- Hale, J. (2019). Know Why Companies Must Consider Smart Rolling Forecast. Erişim Adresi <https://businessonlineguide.com/know-why-companies-must-consider-smart-rolling-forecast/>
- Hansen, S. C., Otley, D. T., ve Van der Stede, W. A. (2003). Practice developments in budgeting: an overview and research perspective. *Journal of management accounting research*, 15(1), 95-116.
- Kılınç, Y. (2018). İşletmeler bütçelemeden vazgeçmeli mi? *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 4(4), 107-124. <https://10.32602/jafas.2018.007>
- Koç-Yalkın, Y. ve Demir, V. (2015). *Yönetim aracı olarak işletme bütçeleri*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Köse, A. ve Solakoğlu, N. (2009). *Kriz aşamasında şirketlerde finansal planlama faaliyetleri, Kriz Yönetimi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları
- Lalli, W. R. (Ed.). (2012). *Handbook of budgeting (Vol. 562)*. John Wiley & Sons.
- Lamoreaux, M. G. (2011). Planning for uncertainty. *Journal of Accountancy*, 212(4), 32-36.

- Libby, T., ve Lindsay, R. M. (2010). Beyond budgeting or budgeting reconsidered? A survey of North-American budgeting practice. *Management Accounting Research*, 21(1), 56-75.
- Lister, J. (2020). The Advantages & Disadvantages of Flexible and Static Budgets. Erişim Adresi <https://smallbusiness.chron.com/advantages-disadvantages-flexible-static-budgets-23430.html>
- Michael, A. (2007). Beyond Budgeting Topic. *Gateway Series No. 35*, Erişim Adresi https://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/cid_tg_beyond_budgeting_oct07.pdf
- Modern Dinamik Bütçe ve Finansal Planlama Tekniği. (2020, 15 Şubat). Erişim Adresi <https://www.macroretail.com/2013/06/rolling-budget-dinamik-butce.html>
- Montgomery, P. (2002). Effective rolling forecasts: Make sure your projections are high-level strategy and not just a Rehash of the operating budget (Budgeting/Forecasting). *Strategic Finance*, 83(8), 41-44.
- Morlidge, S., ve Player, S. (2010). *Future Ready: How to Master the Business Forecasting*. West Sussex: John Wiley & Sons, Ltd.
- Murphy, B. (1985). *Management Accounting*. McMillan, India Ltd., Great Britain.
- Özer, G., ve Merter, A. K. (2020). Geleneksel bütçeleme sürecine alternatif: Bütçeleme ötesi yaklaşımı. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi (MUVU)/Journal of Accounting & Taxation Studies (JATS)*, 13(2), 453-476. <https://doi.org/10.29067/muvu.580550>
- Réka, C. I., Ştefan, P., ve Daniel, C. V. (2014). Traditional budgeting versus beyond budgeting: A literature review. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 23(1), 573-581.
- The Bean Consulting Group, Budgeting and Forecasting. (2020, 05 Şubat). Erişim Adresi <http://www.thebean.co/articles.cfm>
- Türk, Z. (2001). Modern bütçeleme tekniği: Kaizen bütçeleme. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(1-2), 215-228.
- Uyar, A. (2009). An evaluation of budgeting approaches: traditional budgeting, better budgeting, and beyond budgeting. *Journal of Academic Studies*, 11(42), 113-130.
- Zeller, T. L., ve Metzger, L. M. (2013). Good Bye Traditional Budgeting, Hello Rolling Forecast: Has The Time Come? *American Journal of Business Education (AJBE)*, 6(3), 299-310.



GÜVENCE DENETİMİNİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORLARININ GÜVENİLİRLİĞİ ÜZERİNE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI*

INVESTIGATION OF THE EFFECT OF ASSURANCE AUDIT ON THE RELIABILITY OF THE SUSTAINABILITY REPORTS

Gulnur SULTANKHANOVA¹, Serap Sebahat YANIK²



1. Dr., Ahmet Yesevi Uluslararası Türk-Kazak Üniversitesi, s_gul@mail.ru,
<https://orcid.org/0000-0002-1358-1778>
2. Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, serap.yanik@hbv.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0001-7525-8717>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
15.09.2020 09.15.2020

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
11.08.2021 08.11.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.795586>

* Bu çalışma; Gulnur SULTANKHANOVA, Güvence Denetiminin Sürdürülebilirlik Raporlarının Güvenilirliği Üzerine Etkisi ve Bir Araştırma, isimli Yayınlanmamış Doktora Tezinden uyarlanmıştır. Gazi Üniversitesi, SBE, 2020, Danışman: Prof. Dr. Serap Sebahat YANIK

Öz

Bu çalışmada sürdürülebilirlik raporunda yer alan bilgilere verilen ağırlığın güvence denetiminden geçme gerekliliğine etkisini regresyon analizi ile tespit etmek hedeflenmiştir. Araştırma verilerinin elde edilmesinde birincil veri toplama yöntemlerinden anket yöntemi kullanılmış ve verilerin toplanması yüz yüze görüşmeler yoluyla elde edilmiştir. Çalışma kapsamında Ankara ilindeki üniversitelerde muhasebe finans alanındaki 52 öğretim üyesi, 111 lisansüstü öğrencisi, Ankara ilinde faaliyet gösteren denetim şirketinde çalışan 180 denetçi ankete katılmıştır. Sürdürülebilirlik raporunda yer alan bilgilere verilen ağırlığın güvence denetiminden geçmesi gerekliliğine üzerine etkisi araştırılmak için regresyon analizi kullanılmış ve analiz sonucunda; öğretim üyeleri sürdürülebilirlik raporunda en çok sosyal bilgilere ağırlık verildiğinde güvence denetiminden geçmesi gerekliliğini istedikleri tespit edilmiştir. Lisansüstü öğrencileri için sürdürülebilirlik raporunda en çok ekonomik bilgilere önem verildiğinde güvence denetiminden geçmesini arz ettikleri ortaya konulmuştur. Meslek mensupları için sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesine öncelikle çevresel bilgiler etkilediği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilirlik Raporu, Güvence Denetimi, Güvence Raporu.

Abstract

In this study, it has been aimed to determine by regression analysis the effect of the weight given to the information in the sustainability report on the requirement to pass the assurance audit. One of the primary data collection methods used in the collection of research data is the survey method, and the collection of data is obtained through face-to-face interviews. Within the scope of the study, 52 faculty members, 111 graduate and doctoral students in the field of accounting finance at universities in Ankara, 180 auditors working in the audit company operating in Ankara. Regression analysis was used to investigate the effect of the information contained in the stability report, the need for safety checks and the resulting analysis; it was found that the sustainability report of most teachers indicated that they wanted them to pass a safety check when the focus was on social information. In the sustainability report for graduate and doctoral students, it was revealed that they wish to undergo an assurance audit when the most emphasis is placed on economic information. It has been determined that the sustainability report for professionals is primarily affected by environmental information passing through the assurance audit.

Keywords: Sustainability Report, Assurance Audit, Assurance Report.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The study aims to determine with regression analysis, the impact of the weight given to the economic, social, and environmental information in the sustainability report when undergoing an assurance audit.

Research Questions

In which sectors and which one of the economic, social, and environmental information should be weighted in the sustainability reports published by businesses? In which sectors, sustainability reports published by businesses should pass an assurance audit? How does the weight given to the information contained in the sustainability report affect the necessity of passing the assurance audit?

Literature Review

When analyzing the literature related to the topic, the reliability gap of the sustainability reports, the audit reliability has been decreased, and concerning whether the information in sustainability reports are reliable or not, it is found that assurance audit played an important role in the works. When investigating the literature in Turkey, it is observed that there are studies related to the types and levels of these services' reliability, rather than the studies that regularly write about the reliable services in general. As the subject is still new in the worldwide as well as in Turkey, scientific studies conducted on the assurance audits of their sustainability reports, seem insufficient at the world scale. Therefore, we can clearly say that there is a need for academic studies on assurance audit given to the sustainability reports within the framework of international audit and assurance agreements standards.

Methodology

A survey was conducted to collect primary data for this research. At the end of the study, 54 members of the teaching staff, 120 master's and doctoral students were surveyed in Ankara province. 185 authorized auditors working in the state control, audit and inspection institutions also agreed and contributed to the survey.

Results and Conclusions

As a result of the study, in the sustainability report of the teaching staff members, it was determined the necessity of assurance audit when the most weight is given to social information. When the most important is given to the economic information in the sustainability report of graduate students, it was found that they should submit them to pass an assurance audit. As for professionals mentors, it has been determined that environmental information primarily affects the sustainability report passing through an assurance audit.

1. GİRİŞ

İşletmelerin doğal çevre üzerindeki etkisi ve kaynakların uzun vadeli kullanılabilirliği konusundaki artan farkındalık, sürdürülebilirlik raporunun ortaya çıkmasına neden olan etmenlerdendir (Watson, 2012). Sürdürülebilirlik raporuna duyulan ihtiyacın bir diğer nedeni ise işletmelerin raporlarında yer alan bilgi ile yatırımcıların işletme hakkında karar vermek için ihtiyaç duydukları bilgi arasındaki farktır (Topçu ve Korkmaz, 2015). Ayrıca yatırımcıların yatırım kararı almak için sadece finansal raporlardaki veriler ile değil, sosyal ve çevresel faktörleri de dikkate alarak işletmenin durumunu görmek ve işletmenin sürdürülebilirliğini test etmek istemelerinden kaynaklanmaktadır (Gençoğlu ve Aytaç, 2016).

Sürdürülebilirlik raporları işletmenin çevresel, ekonomik ve sosyal performansını açıklamada işletme raporlamasının kapsamını genişletmektedir (Clikeman, 2004). Başar ve Başar (2006) sürdürülebilirlik raporları işletme içi ve işletme dışı menfaat sahiplerine finansal olmayan bilgi sunan raporlardır şeklinde tanımlamaktadır. Sürdürülebilirlik raporunda işletmelerin sadece sattıkları ürünler, kârlılık oranları veya borsadaki hisselerinin değerleri değil, başta çalışanları olmak üzere, faaliyette bulunduğu topluma ve çevreye karşı ne kadar duyarlı olduğu önemli olmaktadır (Kağnıcıoğlu, 2009).

Sürdürülebilirlik raporlarının faydasını optimal kılmak için onu doğru bir şekilde düzenlemek gerekir. Fazla açıklama, daha iyi raporlamaya eşit değildir. Bununla birlikte sürdürülebilirlik raporunda finansal olmayan bilgiler yer aldığı için raporun kullanıcılar tarafından okunmasını zorlaştırabilir (Wild ve Staden'den aktaran Alagöz vd., 2018). Raporu hazırlamada geniş bir bilgi seti değil, okuyucuların işletme hakkında karar alması için bağlantılı ve karşılaştırılabilir bir biçimde değerlendirmesini gerektiren önemli ve birbirine bağlı bilgiler olmalıdır. Aynı zamanda bu bilgilerin anlaşılır olması da gerekir. Bu kapsamda sürdürülebilirlik raporlarının standartlara uygun bir şekilde hazırlanması için güvence denetiminden geçmesi önemlidir (Mammatt, 2009). Muhasebe meslek mensupları finansal ve finansal olmayan bilgilerin doğru bir şekilde ölçülebilmesi ve bunların doğruluğunun güvence altına alınabilmesi ve ilgili bilgilerin raporlara yansıtılmasını sağlayabilirler (ACCA, 2008; Jones ve Solomon 2010).

Ayrıca sürdürülebilirlik raporunun meslek mensupları tarafından gözden geçirilmesi karar alıcılar için işletmenin değerlendirilmesinde kullanılacak daha kapsamlı verilerin elde edilmesi mümkün olabilmektedir. (ACCA, 2008; IFAC, 2015).

Güvence denetimi sayesinde sürdürülebilirlik raporundaki bilgilerin güvenilirliği sağlanabilir. Dolayısıyla güvenli bilgi karar alıcılar açısından oldukça önemlidir. Çünkü yatırımcılar karar aşamasında güvenilir bilgilere ihtiyaç duyarlar. Meslek mensuplarının güvence denetiminden geçen bilgilerin kalitesini maksimum hale getirmek bakımından sorumlulukları bulunmakta ve böylece işletmenin yönetimine de fayda sağlamaktadır (Sipahi ve Arsoy, 2012).

Sürdürülebilirlik raporu Türkiye’de gönüllü olarak düzenlenmekte ve özellikle son yıllarda sürdürülebilirlik uygulamaları konusunda önemli adımlar atılmıştır. WBCSD ve PWC tarafından yatırımcıların işletme ile ilgili karar almasını etkileyen bilgiler araştırıldığında yatırımcılar sürdürülebilirlik raporunun güvenilirliğini artırmak için şirketlerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarının güvence denetiminden geçirilmesini istemişlerdir (PricewaterhouseCoopers, 2018). “Güvence denetimi; bilgi veya süreçten fayda sağlayan kullanıcıların denetim konusu ile ilgili güvence seviyelerini arttırmaya yönelik, denetçi veya uzman kişiler tarafından belirli ölçütlere göre gerçekleştirilerek yeterli ve uygun kanıt elde edilmesi ve bu kanıtlardan yola çıkarak bir güvence raporunun hazırlanmasını sağlayan hizmettir” (GDS 3000, md:12 (i)). Birçok konuda güvence denetimi verilebileceğinden dolayı çalışmada sürdürülebilirlik raporuna verilen güvence denetimi ele alınmıştır. Güvence denetiminden geçen sürdürülebilirlik raporu üçüncü tarafın verdiği güvence raporu ile sunulmaktadır.

Genel olarak literatür incelendiğinde, sürdürülebilirlik raporlarına verilen güvence denetimi üzerine yapılan çalışmaların yetersiz olduğu gözlenmektedir. Dolayısıyla, sürdürülebilirlik raporlarına verilen güvence denetimi ile ilgili akademik çalışmalara gereksinimin olduğu açıktır. Bu sebepten dolayı araştırmada sürdürülebilirlik raporunda yer alan bilgilere verilen ağırlığın güvence denetiminden geçme gerekliliğine etkisini tespit etmek amaçlanmıştır. Çalışmada denetim şirketlerinde çalışan meslek mensuplarının ve sürdürülebilirlik raporu kullanıcılarının sürdürülebilirlik raporundaki bilgilerin güvence denetiminden geçmesinin etkisini tespit etmek amacıyla ankete dayalı bir çalışma yapılmıştır.

2. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORUNA VERİLEN GÜVENCE DENETİMİNE İLİŞKİN ALAN LİTERATÜRÜ

Sürdürülebilirlik raporlamasındaki artan ilerleme ile birlikte sürdürülebilirlik raporlarına verilen güvence denetimi de yaygınlaşmaktadır (KPMG, 2015). Konu ile ilgili literatür incelendiğinde sürdürülebilirlik raporlarının güvenilirlik açığı güvence denetimi ile azaltıldığı ve sürdürülebilirlik raporundaki bilgilerin güvencesiz olup olmadığı konusunda güvence denetimi önemli bir görev üstlendiği vurgulanmaktadır.

Jones ve Solomon (2010) çalışmalarında sürdürülebilirlik raporuna verilen güvence denetiminin gerekli olup olmadığını tespit etmeyi amaçlamışlardır. Çalışmada röportaj yöntemi kullanılarak İngiltere'deki büyük 20 şirketin yönetim kurulunun temsilcileri ile görüşme yapılmıştır. Çalışmada sürdürülebilirlik raporuna dışarıdan sağlanan üçüncü tarafın görüşü ve önerilerin dahil edilmesi bilgilerin doğruluğunu artırdığı ve şirket için temel riskleri belirlemeye yardımcı olduğu, sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca güvence denetimi yatırımcıların güven algısını arttırdığını ve şirketlerin iç yönetim sistemlerini kontrol etmek için iyileştirme aracı olarak da güvence denetimine ihtiyaç duyduklarını belirtmişlerdir.

Fonseca (2010) tarafından yapılan çalışmada Uluslararası Madencilik ve Metaller Konseyi üyesi şirketlerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarını incelenmiştir. Araştırma kapsamındaki 16

sürdürülebilirlik raporunun 9'u güvence raporu ile sunulmuştur. Çalışmada güvence raporu ile sunulan sürdürülebilirlik raporlar analiz edilmiştir. Yazar çalışmanın sonucunda güvence denetimi şirketlerin şeffaflığını ve sürdürülebilirlik hesap verebilirliğini artırmaya yönelik bir aracı olduğunu savunmuştur.

Dhaliwal ve diğerleri (2011) yaptıkları çalışmada panel analizi yapılmıştır. Yapılan analizde 31 ülkeden seçilen şirketlerin verileri kapsamaktadır. Çalışmada finansal olmayan bilgilerin güvence denetiminden geçmesi ile şirketin sermaye yapısı arasında ilişki olup olmadığını belirlemeyi hedeflemişlerdir. Çalışmanın sonucunda şirketin sunduğu finansal olmayan bilgilerin güvenilirliğinin artması şirketin kredibilitasını de arttırdığını savunmuşlardır. Sürdürülebilirlik raporlarının güvence denetiminden geçmesi şirketin öz sermaye maliyetin indirebilirliğini ve yatırımcılar yatırım yapma konusunda daha fazla istekli olduğunu vurgulamışlardır.

Perego ve Kolk (2012) çalışmalarında Fortune Global 250 şirketin verilerinden oluşan panel analizi yapılmıştır. Çalışmada 1998-2008 on yıllık süre zarfında sürdürülebilirlik raporlarına verilen güvence raporları incelenmiştir. Perego ve Kolk araştırmalarında güvence denetiminin gelişimini belirlemeyi hedeflemişlerdir. Çalışmada güvence denetiminin kalitesini belirlemek için belli göstergeleri dikkate alarak ölçme kriterleri oluşturmuşlardır. Önerilen bu kriterleri esas alarak güvence raporlarının içeriğini analiz etmişlerdir ve aynı zamanda güvence denetiminin kalitesini de değerlendirmişlerdir. Araştırmanın sonuçlarına göre 1999 yılında güvence raporlarının ortalama puan 9,72 iken 2008 yılında ise 12,93 puana yükselmiştir. Dolayısıyla güvence denetiminin kalitesi yıl geçtikçe yükseldiği görülmüştür. Yükselme görülmesine rağmen gelişme hızının oldukça yavaş olduğu belirlenmiştir çünkü 2008'deki puan 2005 yılına göre sabit kalmıştır. Çalışmada çevreyi daha fazla kirleten sektörlerin sürdürülebilirlik raporlarındaki güvence kalitesinin daha yüksek olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmanın sonucunda farklı sektör türleri ve güvence sağlayıcıları gibi faktörler güvence denetiminin kalitesine ve sürdürülebilirlik raporunun güvenilirliğine etkilediği ulaşılmıştır.

Zorio ve diğerleri (2015) çalışmalarında 2005-2010 yıllar aralığındaki İspanya'nın sermaye piyasasında listelenen 130 şirketin güvence denetiminden geçen 780 sürdürülebilirlik raporunun içerik analizi yapılmıştır. Araştırmadaki verilere şirketlerin web sitelerinden ulaşılmıştır. Çalışmada güvence denetiminin önemini ölçmek hedeflenmiştir. Yazarlar sürdürülebilirlik raporlarına verilen güvence raporunu şirketin sürdürülebilirlik stratejisinin oluşturulmasında başarılı bir unsur olarak tanımlamışlardır. Çalışmanın sonucunda sürdürülebilirlik raporuna verilen güvence denetimi bilginin güvenilirliğini ve aynı zamanda paydaşların güvenini artırdığı sonucuna varılmıştır.

Gürtürk ve Hahn (2016) yaptıkları çalışmalarında Birleşik Krallık FTSE 100 ve Alman DAX ve MDAX borsalarındaki şirketlerin 2013 yılı yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarındaki güvence raporlarını incelemişlerdir. Araştırmada içerik analizi yöntemi ile güvence raporlarının içeriği, uygulanan standartlar, güvence sözleşmeleri ve güvence beyanı veren taraflar analiz edilmiştir. Araştırmanın sonucunda uzmanlar ile denetçiler tarafından verilen güvence raporlarının arasında fark

olduğu, ayrıca güvence denetimindeki uygulanan prosedürler ve kullanılan standartlar da farklı olduğunu ortaya çıkartmışlardır. Denetçilere göre uzmanlar tarafından verilen güvence denetim prosedürlerinde daha geniş çeşitlilikte yöntemler uygulandığı sonucuna ulaşmışlardır.

Schelluch ve Gay (2016) tarafından yapılan çalışmada sürdürülebilirlik raporuna verilen güvence raporunun olumlu veya olumsuz görüş türünün rapor kullanıcıların güven seviyesi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Araştırmada denetçi, şirket muhasebecileri ve hisse sahipleri olmak üzere üç grubun (653 katılımcı) görüşleri anket uygulayarak alınmıştır. Araştırmanın sonucunda olumsuz görüş verilen sürdürülebilirlik raporuna göre güvence raporunda olumlu görüş verilen sürdürülebilirlik raporlarının bilgileri daha fazla güvenli olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak sürdürülebilirlik raporuna verilen güvence raporu bilgi kullanıcıların güven algısına etkilemektedir. Ayrıca katılımcı gruplarının güven seviyesi arasında fark olmadığı tespit edilmiştir.

KPMG (2017) tarafından yapılan araştırmalarda, güvence denetimi uygulamalarını içeren mevcut sürdürülebilirlik raporlaması durumu açıklanmıştır. Dünyadaki en büyük 250 şirketin %90'ından fazlasının (G250) sürdürülebilirlik raporu hazırladığı ve bu şirketlerin neredeyse üçte ikisinden fazlası (%67) güvence denetiminden geçtiği tespit edilmiştir. Ayrıca, en çok güvence sağlayıcıları denetim şirketlerinin olduğu belirtilmiştir. Güvence kapsamı ile ilgili olarak, birkaç ülkedeki en büyük 100 şirketi araştırdığında şirketlerin %50'si sürdürülebilirlik raporundaki tüm bilgileri güvence altına alınmış olduğunu tespit edilmiştir. Araştırılan şirketlerin %34'ü seçilmiş bilgileri, %5'i seçilmiş bölümleri ve %11'i bölümlerin kombinasyonunu güvence altına alındığı tespit edilmiştir.

Boiral ve Diouf (2017), çalışmalarında 2006 – 2013 yılları arasında madencilik ve enerji sektöründe faaliyet gösteren firmaların yayınlamış olduğu 301 rapor çalışma kapsamına dahil edilmiştir. Çalışma sonucunda sürdürülebilirlik raporları için düzenlenmiş olan güvence raporlarının üçte ikilik kısmının sınırlı seviyede güvence sağladığı tespit edilmiştir. Bu durum sürdürülebilirlik raporlarına verilen güvence denetiminde doğrulama sürecinin kapsamlı bir şekilde yapılmadığı ve sonuca ihtiyatlı bir yaklaşım sergilendiği şeklinde yorumlamışlardır.

Konu ile ilgili yapılan çalışmalara göre finansal bilgiler için bağımsız denetim, sürdürülebilirlik raporlarındaki finansal olmayan bilgiler için ise güvence denetimi gerekli olduğu görülmüştür. Kurumsal itibarı oluşturmayı hedefleyen şirketler sürdürülebilirlik raporlarının kalitesini geliştirmek için güvence denetimi yaptırmaktadır (Simnett vd., 2009). Ancak, literatürde yer alan araştırmalarda sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi henüz zorunlu olmadığı için olması gereken seviyeden daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Ball vd., 2000; O'Dwyer ve Owen, 2005; Gürtürk ve Hahn, 2016).

Türkiye'de yapılan literatür incelendiğinde güvence hizmetlerini genel bir şekilde kaleme alan çalışmalardan daha çok bu hizmetlerin türleri ve güvence düzeyleri ile ilgili araştırmaların olduğu görülmektedir.

Türkiye’de güvence denetimi ile ilgili ilk araştırma Altıntaş (2011) tarafından yapılmıştır. Çalışmada, denetim şirketlerindeki meslek mensuplarının güvence hizmetlerini hangi konuda gerçekleştirdikleri ve söz konusu hizmetlerle ilgili görüşlerinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda araştırma, Türkiye’de “Sermaye Piyasası Mevzuatı” kapsamında bulunan İstanbul ilinde bağımsız denetim şirketlerindeki meslek mensupları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya göre, karbon emisyonları beyanlarına ve sürdürülebilirlik raporlarına ilişkin güvence hizmetleri gibi hizmetlerin meslek mensuplarınca hemen hemen hiç verilmediğini, “üzerinde mutabık kalınan işlem sözleşmeleri” türü güvence hizmetlerinin ise diğerlerine göre en fazla verilen hizmet türü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. “Meslek mensuplarına göre, güvence hizmetleri verilmesini olumsuz yönde etkileyen en önemli faktör, meslek mensuplarının bu hizmetlerin konusu hakkında bilgilerinin yetersiz olması ve hizmetlerin uygulanmasına ilişkin ulusal standartların olmayışdır”. Araştırmadan elde edilen bir diğer sonuç; bağımsız denetim dışındaki güvence hizmetinin yaygınlaşmasında rol oynayan önemli faktörlerin; “bilgi teknolojilerindeki gelişmeler”, “küreselleşme”, “güvence hizmetlerine olan talep” faktörleri olduğudur. Çalışmada, güvence hizmetleri konusunun genel olarak ele alındığı görülmektedir.

Yanık ve Çil Koçyiğit (2014) çalışmalarında halka açık şirketlerde düzenlenmesi gereken izah namede yer alan proforma finansal bilginin onaylanmasına ilişkin GDS 3000 ele alınmış ve ülkemiz mevzuatı açısından Sermaye Piyasası Kurulu’nun bu konuyla ilgili düzenlemelerine yer verilmiştir. Çalışmanın Türkiye’de ISAE 3000’nin anlaşılmasına katkı sağlamak yanında, proforma finansal bilgiler üzerine bağımsız güvence raporuna ulaşılan işletmelerde, raporların SPK tarafından yayımlanan izah name hazırlama kılavuzunda atıfta bulunulan ISAE 3000’e uygun olarak düzenlenip düzenlenmediğinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Çalışmanın sonucunda Proforma Finansal Bilgiler Üzerine Bağımsız Güvence Raporu’na ulaşılan işletmelerde, bağımsız güvence raporlarının ISAE 3000 çerçevesinde ve söz konusu bu standarda uygun bir şekilde düzenlendiği görülmüştür.

Uyar (2016) tarafından yapılan çalışmada güvence hizmetlerini tanıtarak güvence denetimi standartları hakkında bilgi vermek daha sonra güvence hizmetleri içerisinde önemli bir yer tutan ileriye yönelik finansal bilginin incelenmesi konusunu detaylı bir şekilde açıklamayı hedeflemiştir. Konu Türkiye uygulaması açısından yeni olduğundan kavramsal çerçeve ile yetinilmiştir.

Dinç ve Atabay (2016) yaptıkları çalışma kapsamında, güvence hizmetleriyle ilgili mevcut çalışmalara yer verilmiş ve ardından güvence denetim hizmetlerinin tanımı, türleri, unsurları, amaçları ve güvence denetim süreci anlatılmaya çalışılmıştır. Çalışmada Kamu Gözetim Kurumu tarafından yayınlanan denetim standartları içinde yer alan güvence denetim standartlarının tanıtılması amaçlanmıştır. Çalışmada güvence denetim hizmetlerinin genel hatlarıyla tanıtılmaya çalışılmıştır.

Selimoğlu ve Çalışkan (2016) çalışmalarında Sürdürülebilirlik ile ülkemiz için çok yeni ve daha önce hiç ele alınmamış bir konu olan “Uluslararası Güvence Denetimi Standardı GDS (ISAE) 3410 Sera Gazı Beyanlarına İlişkin Güvence Standardı” sürecinin ilişkisini açıklamak ve bu standarda ilişkin

raporlanmanın nasıl yapılacağına dair bu alanda çalışan akademisyenlere ve uygulamacılara bir yol haritası sunmayı amaçlamışlardır. Çalışmanın sonucunda işletmelerce raporlanan sera gazı salınımıyla ilgili muhasebeleştirme ve raporlama süreçlerinin iyi bir şekilde yapılandırılmış olmasının yanında, üretilen bu bilgilerin “Uluslararası Güvence Hizmetleri Standardı GDS (ISAE) 3410 Sera Gazı Beyanlarına İlişkin Güvence Standardı” uyarınca denetlenmesi ve bu denetim sonucunun paydaşlara iletilmesi de önemli bir güvence yaratmaktadır. Bu güvence hizmeti, karbon ayak izi verilerinin yanlış açıklanma riskini azaltma, şirket aleyhindeki çevresel iddialara karşı güvence yaratma, yöneticilerin ve yatırımcıların karbon emisyon verilerine dayalı kararları için tutarlı, güvenilir ve objektif veri sağlama gibi avantajlar sağladığını ortaya koymuşlardır.

Yanık ve Öztürk (2016) yaptıkları çalışmalarında GDS 3400 standardının anlaşılmasına katkı sağlamak ve de ileriye yönelik finansal bilgiler üzerine güvence raporuna ulaşılabilen işletmeler varsa, işletmelerin bu raporlarının GDS 3400’e uygun olarak düzenlenip düzenlenmediğinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Çalışmada 2010 yılından itibaren Sermaye Piyasası Kurulu’na gönderilen izah namelere ulaşılarak, bu izah namelerde yer alan kar tahminleri ve beklentileri başlığı altında yapılması beklenen açıklamaların GDS 3400 kapsamında incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda izah namelerine ulaşılan işletmelerin hiçbirinde, açıklanması ihtiyari olan, kar tahmin ve beklentilerine yer verilmediği görülmüştür. Dolayısı ile bağımsız güvence raporlarına da rastlanmamıştır. Ancak; kar tahmin ve beklentileri yapılmamış olmakla birlikte; işletmelerin bu durumu açıklama şekilleri de farklılık gösterdiğini tespit etmişlerdir.

Atabay ve Dinç (2017) tarafından, GDS 3402 standardının tanıtılmasını, tarafların (destek hizmeti alan işletmeler, destek hizmeti veren işletmeler ve denetçiler) standart ile ilgili farkındalık düzeylerinin ve bu denetim türünün Türkiye’de uygulanabilirliğine yönelik düşüncelerinin tespit edilmesini amaçlayan doktora tezi hazırlanmıştır. Araştırma sonucunda, GDS 3402 standardına konu tarafların farkındalık düzeylerinin düşük olduğu, Türkiye’de bu denetim türünün uygulanabilir olduğunu düşündükleri ve fakat düzenleyici kuruluşlarca bu denetimin zorunlu hale getirilmesi ve işletmelere pozitif değer katma potansiyeline sahip olduğu fikrinin işletmelerce benimsenmesi gibi faktörlerin uygulanabilirlik düşüncesinin oluşumunda etkili oldukları tespiti yapılmıştır.

Aslan ve Demirkan (2017) çalışmalarında ilgililerin karar alınmasında işletmelerin sunduğu bilginin güvenilirliğini arttırmaya yardımcı olması için talep ettikleri güvence denetimini açıklamayı hedeflemişlerdir. Çalışmanın sonucunda finansal bilgiler dışındaki bilgilerin güvenilirliği güvence denetimi ile sağlandığını ve bu alanın Türkiye’de henüz bilinmediğini belirtmişlerdir. Teknolojik gelişmelerin ülkeleri, ekonomileri, finansal piyasaları ve işletmeleri birbirlerine yakınlaştırması sebebiyle güvence denetiminin yaygınlaşacağı düşüncesinde olduklarını sunmuşlardır.

Özerhan ve Sultanoğlu (2017) çalışmalarında sürdürülebilirlik raporu kapsamında, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde yer alan 42 işletmenin 2015 yılı için sürdürülebilirlik raporlarında çevre

ile ilgili olarak hangi bilgileri sunduğu ve bu bilgilerin doğruluğuna ilişkin güvence denetiminin yapıp yapılmadığını ortaya koymayı amaçlamışlardır. Çalışmada işletmelerin çevresel bilgi raporlama seviyesindeki standardizasyon eksikliği nedeniyle, paydaşlara bilgi aktarımında tutarlılık ve karşılaştırılabilirliği sağlayamadığını gösterilmiştir. Ayrıca, güvence denetiminin çok düşük seviyede olduğu, Endekste ki sadece iki şirketin güvence denetimi yaptırdığı tespit edilmiştir. Türkiye’de raporlamada standardizasyona gidilmesi ve güvence denetiminin artırılması, çevreyi de içeren finansal olmayan bilgilerin, paydaşlara daha tutarlı, karşılaştırılabilir ve şeffaf bir şekilde sunulmasını sağlayacağı sonuçlarına ulaşmışlardır.

Sultankhanova vd. (2019) yaptıkları çalışmalarında kurumsal sürdürülebilirlik portalına ve Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksinde kayıtlı şirketlerinin 2013-2017 yılları arasında yayımlanmış 391 adet sürdürülebilirlik raporu gözden geçirilmiş ve 35’inin güvence denetiminden geçtiği belirlenmiş olup 16 işletmeye 35 adet sürdürülebilirlik raporunun güvence beyanları incelenmiştir. Yapılan analizlerin sonucunda uygulanan güvence denetimi standartları, denetim prosedürleri ve sürdürülebilirlik raporunda güvence altına alınan seçili bilgiler, güvence denetimini sunan taraflar açısından farklılıklar gösterdiği saptanmıştır.

Türkiye’de bu çalışma konusu ile birebir örtüşen akademik çalışma bulunmamaktadır. Ancak, genel olarak güvence hizmetlerini konu alan, güvence hizmetleri kapsamına giren denetim türlerini teorik olarak açıklayan, çeşitli denetim firmalarının, kuruluşların veya üniversite öğretim elemanlarının yayınları ve makaleleri bulunmaktadır. Güvence denetimlerine yönelik uygulamalı ve yol gösterici nitelikte çalışmaların olmaması literatürün önemli eksikliği olarak nitelendirilebilir.

3. ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Metodolojisi

Araştırma verilerinin elde edilmesinde birincil veri toplama yöntemlerinden anket yöntemi kullanılmıştır. Anket sorularının oluşturulması aşamasında GRI Sürdürülebilirlik Raporlaması Kılavuzları (2014), Şirketler için Sürdürülebilirlik Rehberi (2014), BIST tarafından yayınlanan Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlaması Ulusal İnceleme Raporu (2016) çalışmalarından yararlanılmış ve yapılan literatür taraması sonuçları dikkate alınarak hazırlanmıştır.

Katılımcıların ifadelerinin değerlendirilmesinde 5’li likert ölçeği kullanılmıştır. Cevap seçenekleri 1 ile 5 arasında ölçeklendirilmiş olup; 1. Kesinlikle katılmıyorum; 2. Kısmen katılıyorum; 3. Orta düzeyde katılıyorum; 4. Önemli düzeyde katılıyorum; 5. Tamamen katılıyorum şeklinde cevap verilmeleri istenmiştir.

Ankara ilindeki üniversitelerin internet sayfasındaki Muhasebe-Finansman Bilim Dalı öğretim üyelerinin ve lisansüstü öğrencilerinin sayısı alınarak araştırmanın evren büyüklüğü hesaplanmış ve %95 güven seviyesinde önerilen örneklem büyüklüğü elde edilmiştir. KGK’nın internet sayfasında

Ankara ilindeki denetim firmalarının sayısı alınmıştır. Denetim kadrosu ile ilgili yeterli bilgileri denetim şirketlerine telefonla aranarak bilgi alınmıştır. Denetim şirketlerinde çalışan denetçilerin sayısını dikkate alarak araştırmanın evren büyüklüğü hesaplanmıştır.

- Muhasebe-Finansman Bilim Dalı öğretim üyelerinin Evren Büyüklüğü = 65
%95 güven seviyesinde önerilen örneklem büyüklüğü = 54
- Lisansüstü öğrencileri yaklaşık evren büyüklüğü = 150
%95 güven seviyesinde önerilen örneklem büyüklüğü = 120
- Denetçilerin evren büyüklüğü = 260
%95 güven seviyesinde önerilen örneklem büyüklüğü = 185

Çalışmada Ankara ilindeki üniversitelerde muhasebe finans alanındaki 54 öğretim üyesi, 120 yüksek lisans, doktora öğrencisi ve Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu'nun denetim yetkisi verdiği denetim şirketinde çalışan 185 denetçi ankete katılmayı kabul etmiştir. Ancak elde edilen anketlerden 15 tanesi, eksik cevaplanmalarından dolayı analize alınmamıştır; öğretim üyelerinden 2 anket, yüksek lisans ve doktora öğrencilerinden 9 anket, denetçilerden 5 anket. Toplamda 344 anket analize tabi tutulmuştur. Verilerin toplanması yüz yüze görüşmeler yoluyla elde edilmiştir.

3.2. Araştırmanın Bulguları

3.2.1. Hangi Sektörün Sürdürülebilirlik Raporunda Hangi Bilgilere Ağırlık Vermesi Gerektiği Hakkındaki Katılımcı Görüşleri

Sürdürülebilirlik raporundaki yer alan bilgilere öncelik verdikleri alanlar işletmelerin faaliyet gösterdiği sektöre göre değişmektedir. Bir kooperatif işletmesi sosyal faydaya önem verirken, bir radyatör üreticisi işletme kalite ve çevre, iş sağlığı ve güvenliğini sıralamaktadır (Küçüköğlü, 2019). Sürdürülebilirlik raporlarında yer alan bilgilere ağırlık verilmesi sektörel anlamda farklılık göstermektedir. Fakat bu noktada tam anlamıyla bir ayrışma söz konusu değildir. Sürdürülebilirlik raporları her sektöre ve her şirketin ihtiyacına göre çeşitli farklılıklar gösterir (Sürdürülebilirlik Raporlaması Kılavuzları, GRI - G4, 2015). Bu sebepten de araştırmada hangi sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarında hangi bilgilere ağırlık verilmesinin gerekliliği konusunda katılımcıların görüşleri alınmıştır.

Tablo 1. Hangi Sektörün Sürdürülebilirlik Raporunda Hangi Bilgilere Ağırlık Vermesi Gerektiği Hakkındaki Öğretim Üyelerinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi

№	Sektör	Ekonomik			Sosyal			Çevresel		
		Ort	Şs	Sıra	Ort	Şs	Sıra	Ort	Şs	Sıra
1	Madencilik	3,98	0,149	4	4,04	0,134	4	4,67	0,081	1
2	İmalat sanayii	4,25	0,113	1	4,02	0,130	5	4,46	0,093	3
3	Elektrik, Gaz ve Su	4,06	0,118	3	3,98	0,124	6	4,58	0,088	2
4	Teknoloji	4,15	0,121	2	4,12	0,128	2	3,42	0,138	8
5	Mali Kuruluşlar	3,73	0,143	6	3,92	0,116	7	3,44	0,133	7
6	U.H. Depolama	3,75	0,125	5	4,10	0,121	3	3,67	0,145	5
7	Hizmet Kuruluşları	3,62	0,135	8	4,17	0,116	1	3,58	0,149	6
8	Toptan, Perakende Ticaret	3,65	0,142	7	3,60	0,149	8	3,78	0,135	4
Toplam Ortalama		3,89			3,99			3,94		

Öğretim üyeleri sürdürülebilirlik raporundaki ekonomik bilgilere en çok imalat sanayii ile teknoloji, en az ise hizmet kuruluşları, toptan ve perakende ticaret sektörlerinin ağırlık vermesi gerektiğini beyan etmişlerdir. Sosyal bilgilere ise en çok hizmet kuruluşları ile teknoloji sektörü en az toptan ve perakende ticaret ile mali kuruluşlar sektörünün ağırlık vermesi gerektiğini düşünmüşlerdir. Çevresel bilgilere bakıldığında en çok madencilik, elektrik gaz, su ve imalat sektörü, en az teknoloji ile mali kuruluşlar sektörünün ağırlık vermesi gerektiği görüşündedirler. Madencilik, elektrik gaz, su ve imalat sektörlerinin üretim esnasında kullanılan kaynaklarla ortaya çıkan atıklarının çevresel etkilerinin fazla olmasından dolayı çevresel bilgilere ağırlık vermesini önermişlerdir.

Tablo 2. Hangi Sektörün Sürdürülebilirlik Raporunda Hangi Bilgilere Ağırlık Vermesi Gerektiği Hakkındaki Lisansüstü Öğrencilerinin Görüşlerinin Değerlendirilmesi

№	Sektör	Ekonomik			Sosyal			Çevresel		
		Ort	Şs	Sıra	Ort	Şs	Sıra	Ort	Şs	Sıra
1	Madencilik	3,81	0,112	6	3,65	0,112	7	4,54	0,087	1
2	İmalat sanayii	4,05	0,102	3	3,69	0,113	8	4,44	0,092	3
3	Elektrik, Gaz ve Su	3,88	0,107	5	3,70	0,111	6	4,49	0,089	2
4	Teknoloji	4,29	0,094	1	3,94	0,103	2	3,87	0,108	4
5	Mali Kuruluşlar	4,17	0,093	2	3,82	0,107	5	3,23	0,118	8
6	U. H. Depolama	3,98	0,094	4	3,91	0,106	4	3,75	0,116	7
7	Hizmet Kuruluşları	3,80	0,102	7	4,07	0,104	1	3,86	0,108	5
8	Toptan, Perakende Ticaret	3,72	0,11	8	3,92	0,116	3	3,75	0,114	6
Toplam Ortalama		3,96			3,83			3,99		

Lisansüstü öğrencileri sürdürülebilirlik raporundaki ekonomik bilgilere en çok teknoloji ile mali kuruluşlar, en az ise hizmet kuruluşları ağırlık vermesi gerektiğini beyan etmişlerdir. Sosyal bilgilere en çok hizmet kuruluşları, en az imalat sanayii ile madencilik sektörünün ağırlık vermesi gerektiğini açıklamışlardır. Çevresel bilgilere en çok madencilik ile elektrik gaz, su sektörünün, en az ulaştırma haberleştirme, depolama sektörünün ağırlık vermesi gerektiği görüşündedirler.

Tablo 3. Hangi Sektörün Sürdürülebilirlik Raporunda Hangi Bilgilere Ağırlık Vermesi Gerektiği Hakkındaki Meslek Mensuplarının Görüşlerinin Değerlendirilmesi

№	Sektör	Ekonomik			Sosyal			Çevresel		
		Ort	Şs	Sıra	Ort	Şs	Sıra	Ort	Şs	Sıra
1	Madencilik	3,96	0,084	2	4,14	0,067	1	4,50	0,072	3
2	İmalat sanayii	4,16	0,071	1	4,11	0,065	2	4,52	0,069	2
3	Elektrik, Gaz ve Su	3,94	0,071	3	4,09	0,061	3	4,53	0,069	1
4	Teknoloji	3,84	0,089	5	3,87	0,076	6	3,67	0,086	4
5	Mali Kuruluşlar	3,92	0,080	4	3,74	0,081	7	3,03	0,082	8
6	U.H. Depolama	3,43	0,081	7	3,84	0,080	8	3,54	0,89	6
7	Hizmet Kuruluşları	3,46	0,091	6	3,93	0,082	4	3,40	0,089	7
8	Toptan, Perakende Ticaret	3,42	0,082	8	3,88	0,077	5	3,57	0,092	5
Toplam Ortalama		3,76			3,94			3,84		

Denetçilerin görüşüne göre sürdürülebilirlik raporundaki ekonomik bilgilere en çok imalat sanayii ile madencilik, en az ise toptan ve perakende ticaret sektörlerinin ağırlık vermesi gerekir. Sosyal bilgilere en çok madencilik ile imalat sanayii, en az ulaştırma, haberleşme ve depolama ile mali kuruluş sektörünün ağırlık vermesi gerektiğini belirtmişlerdir. Çevresel bilgilere bakıldığında ise en çok elektrik gaz, su ile imalat sanayii, en az mali kuruluşlar ile hizmet kuruluşları sektörünün ağırlık vermesi gerektiğini beyan etmişler, madencilik sektörünün üçüncü sıraya koymuşlardır.

Araştırmamızda sosyal bilgilere sadece lisansüstü öğrencileri toptan ve perakende ticaret sektöründe ağırlık verilmesini istemiş iken öğretim üyeleri ile meslek mensupları ise söz konusu sektörün fazla yönelmesine gerek duymamışlardır. Katılımcıların sosyal bilgilere ağırlık verilmesi gerektiğine en az katılım belirten sektör mali kuruluş olduğu tespit edilmiştir. Katılımcılar bu sektörün sosyal bilgilere fazla ağırlık vermesini gerek görmemektedirler. Dolayısıyla hem uygulamada hem de katılımcı görüşleri fikirleri aynıdır. Ulaştırma ve haberleşme sektörü için katılımcıların görüşü farklıdır. Öğretim üyeleri ile yüksek lisans ve doktora öğrencileri sosyal bilgilere ağırlık vermesini istemiş iken meslek mensupları ağırlık verilmesine gerek görmediklerini beyan etmişlerdir.

Sosyal performans göstergelerinden toplum performans gösterge açıklamalarında farklılık bulunan kategorilerde genelde en fazla açıklamanın imalat sektöründe, en az açıklamanın eğitim, sağlık ve spor sektöründe olduğu görülmüştür. Toplum performans gösterge açıklamalarının imalat sektöründe yer alan işletmeler tarafından daha rahat raporlanabildiği söylenebilir (Şahin vd., 2017).

Sürdürülebilirlik raporunda yer alması gereken diğer bilgilerde ise örneğin ekonomik bilgilere verilen cevaplarda, katılımcı grubunun görüşlerinde benzerlik olmuş iken sosyal bilgilere verilen cevaplarda katılımcıların görüşleri farklıdır. Daha önce yapılan çalışma ile karşılaştırıldığında çevresel performans gösterge açıklamalarıyla ilgili olarak farklılık bulunan kategorilerdeki açıklamaların genelde en fazla toptan ve perakende ticaret sektöründe yapıldığı, en az açıklamanın ise mali kuruluşlar, ulaştırma ve haberleşme sektörlerinde yapıldığı görülmüştür. Dolayısıyla çevresel performans gösterge

açıklamalarının toptan ve perakende ticaret sektöründe yer alan işletmeler tarafından daha rahat raporlanabildiği ifade edilebilir (Şahin vd., 2017).

PriceWaterhouseCooper (2011) tarafından yapılan diğer bir çalışmada Türkiye’de sürdürülebilirlik uygulamaları konusunda 11 farklı sektöre ait 215 işletmeden alınan bilgilere göre işletmelerin daha çok sosyal ve ekonomik konularla ilgilendiği, çevresel konuların son sırada yer aldığı ve işletmelerin büyük çoğunluğunun bu konuda rapor hazırlamadığı tespit edilmiştir.

Yurt dışında daha önce yapılan çalışmalara genel olarak bakıldığında sürdürülebilirlik raporlarında sektörel farklılıkların olduğu görülmüştür. Örneğin Hahn ve Kühnen (2013), Alonso Almeida vd. (2014b); Barkemeyer vd. (2015) tarafından yapılan çalışmalarda da benzer şekilde sürdürülebilirlik raporunda yer alan bilgilerin açıklanması sektörler için farklılık göstermektedir. Sektörlere göre ekonomik, çevresel ve sosyal performans göstergeleri açıklamaları beraber incelendiğinde en fazla açıklamanın toptan ve perakende ticaret sektöründe, en az açıklamanın ise ulaştırma, haberleşme ve mali kuruluşlar sektörlerinde yapıldığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla toptan ve perakende ticaret sektöründeki işletmelerin sürdürülebilirliğe önem verdiği ve kurumsallık düzeylerinin yüksek olduğu söylenebilir.

Özer (2010) 2009 yılında GRI listesinde yer alan Avrupa ve ABD’deki işletmelerin on farklı sektörde 2005- 2008 yılları arasında sürdürülebilirlikleri karşılaştırmış ve teknoloji, temel girdiler, holding sektörleri dışındaki sektörlerde Avrupa’daki işletmelerin daha sürdürülebilir oldukları tespit edilmiştir. Dong (2011) ise Çin’de maden ve mineral sektöründe hazırlanan sürdürülebilirlik raporlarında vizyon ve strateji, yönetim ve kurumsal sosyal sorumluluk yönetimi, paydaş katılımı, ekonomik, sosyal ve çevresel konuların üzerinde durulduğunu tespit etmiştir.

2012 yılında Sobhani vd. tarafından yapılan çalışmada ise Bangladeş’te bankacılık sektörünün raporları incelenmiş ve sürdürülebilirlikle ilgili açıklamalarda çevresel ve ekonomik boyutun aksine sosyal boyuta daha fazla yer verildiği tespit edilmiştir.

Alonso Almeida vd. (2014b) tarafından yapılan bir diğer çalışmada tüm sektörlerdeki işletmelerin GRI Rehberine göre hazırlanan sürdürülebilirlik raporlarının yayılma hızı analiz edilmiş, finansal ve enerji sektörünün konuyla ilgili daha fazla çaba gösterdiği tespit edilmiştir.

Kozlowski vd. (2015) tarafından yapılan çalışmada ise 14 farklı hazır giyim sektöründeki sürdürülebilirlik raporlarında yer alan konular araştırılmış ve 5 ana gösterge olarak sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi, tasarım uygulamaları, iş yeniliği, tüketici sorumluluğu, ürün sürdürülebilirliği tespit edilmiştir. Barkemeyer vd. (2015) tarafından yapılan çalışmada ise 7 farklı sektör ve 30 farklı ülkeden GRI Rehberine göre yayınlanan 933 sürdürülebilirlik raporunun içerik analizi yapılmıştır. Sürdürülebilirlik raporlarında içeriğin sektöre ve ülkeye göre farklılık gösterdiği bulunmuştur.

Ekonomik, çevresel ve sosyal sonuçları içeren sürdürülebilirlik raporları işletmelerin sürdürülebilirliği ne kadar önemseydiğini göstermektedir. Sürdürülebilirlik raporlaması uygulamaları incelendiğinde ülkeler arasında hatta aynı ülkedeki sektörler arasında bile farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Gelişmiş ülkelerde rapor sayılarının çok olduğu ve açıklamaların niteliksel olduğu, gelişmekte olan ülkelerde ise rapor sayılarının az olduğu görülmüştür (Gao vd., 2005).

3.2.2. Hangi Sektördeki İşletmelerin Yayınladığı Sürdürülebilirlik Raporunun Güvence Denetiminden Geçmesi Gerekliği Hakkında Katılımcı Görüşleri

Bazı araştırmalara göre sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi şirketin bulunduğu sektöre göre değiştiğini ortaya çıkarmıştır. Alali ve Romero (2009) çalışmalarında madencilik sektöründeki şirketlerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporunun daha fazla güvence denetiminden geçtiğini belirtmişlerdir.

Simnett vd. (2009) araştırmada sürdürülebilirlik raporlarını güvence denetiminden geçiren şirketlerin çoğu çevreyle ilişkili sektörlerde faaliyet gösteren şirketler olduğu tespit edilmiştir. Bunlar madencilik, imalat ve ulaştırma sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlerdir. Söz konusu şirketler sürdürülebilirlik raporundaki finansal olmayan bilgileri güvence altına alma eğiliminde oldukları ve güvenilirliğini artırmayı bekledikleri görülmüştür. Buna ek olarak ticaret ve perakende sektöründeki işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçme oranı ise en düşük seviyede %27 olduğu tespit edilmiştir.

Perego ve Kolk (2012) tarafından yapılan çalışmalarda sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi sektörler göre değiştiği belirlenmiş olup, petrol ve gaz, eczacılık, kimya üretiminde faaliyet gösteren şirketlerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarının güvence denetiminden geçme oranı yüksek olduğu ticaret ve perakende ve mali kuruluş sektörlerinde ise düşük olduğu tespit edilmiştir.

Zorio vd. (2015) çalışmalarında sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesine işletmenin bulunduğu sektör etki etmektedir sonucuna varmıştır. İspanya ve Latin Amerika'daki güvence denetiminden geçen sürdürülebilirlik raporunun çoğu teknoloji sektörüne aittir. Yazarların tespitine göre teknoloji %84, enerji %72, mali hizmetler %66, madencilik %70, ve diğer %69 sektörde faaliyet gören işletmeler yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarını güvence denetiminden geçirmişlerdir.

Garcia vd. (2018) çalışmalarında İspanyol borsasında IBEX-35 listelenen şirketlere odaklanmış ve sürdürülebilirlik raporlarını incelemiştir. Yazarların tespitine göre, finansal olmayan bilgilerin yayınlanmasının belirleyici faktörü şirketin faaliyet gösterdiği sektördür. Araştırmanın sonucuna göre en çok petrol ve gaz sektörü güvence denetiminden geçmiştir. Nitekim, petrol ve gaz sektörü daha fazla gaz yayan hava kirliliğine etki etmiş ve bunlarla ilgili daha

fazla bilgi vermiştir. Yani çevre ile ilişkili sektörde işlem gören şirketler yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarını güvence denetiminden geçirmişlerdir.

Çalışmamızda katılımcılara hangi sektördeki işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiği sorulmuş ve görüşlerinin değerlendirilmesi aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Tablo 4. Katılımcıların Hangi Sektördeki İşletmelerin Yayınladığı Sürdürülebilirlik Raporunun Güvence Denetiminden Geçmesi ile İlgili Katılımcı Görüşlerinin Karşılaştırılması

Sektör	Öğretim Üyesi		Lisansüstü Öğrencisi		Meslek Mensupları	
	Ort	Sıra	Ort	Sıra	Ort	Sıra
Madencilik	4,36	1	4,27	1	4,26	1
İmalat sanayii	4,27	2	4,22	2	4,22	2
Elektrik, Gaz ve Su	4,23	3	4,16	3	4,08	3
Teknoloji	4,19	4	4,09	4	3,85	4
Mali Kuruluşlar	4,01	7	3,94	7	3,54	8
Ulaştırma, Haberleşme, Depolama	4,15	5	4,00	6	3,73	5
Hizmet Kuruluşlar	4,09	6	4,01	5	3,57	7
Toptan ve Perakende Ticaret	3,98	8	3,92	8	3,67	6
Toplam Ortalama	4,16		4,07		3,86	

Tablo 4'te öğretim üyelerinin, lisansüstü öğrencilerinin ve meslek mensuplarının hangi sektördeki işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiğine katılım düzeyinin ortalaması hesaplanmış ve karşılaştırılmıştır.

Tablo 4'te görüldüğü üzere öğretim üyeleri madencilik, imalat sanayii, elektrik, gaz ve su, hizmet kuruluşları sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarının güvence denetiminden geçmesi gerektiğine tamamen katılmışlardır. Teknoloji, mali kuruluşlar, ulaştırma, haberleşme ve depolama, toptan ve perakende ticaret sektörü konusunda ise önemli düzeyde katıldıklarını belirtmişlerdir. Lisansüstü öğrencileri madencilik, imalat sanayii, elektrik gaz ve su, teknoloji, mali kuruluş, hizmet kuruluşu sektörlerindeki işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiğine tamamen katılmış iken, ulaştırma, haberleştirme ve depolama ile toptan ve perakende ticaret sektörlerine ise önemli düzeyde katıldıklarını beyan etmişlerdir. Meslek mensuplarının görüşleri incelendiğinde ise madencilik, imalat sanayii, elektrik, gaz ve su sektörleri için tamamen katılmışlar, teknoloji, ulaştırma ve haberleşme, toptan ve perakende ticaret sektörleri için önemli düzeyde katılıyorum, hizmet kuruluşu sektörü için orta düzeyde katılıyorum olarak yanıt vermişlerdir.

Katılımcıların görüşlerini karşılaştırdığımızda öğretim üyelerinin katılım ortalaması en yüksek olup 4,16 değerinde, ulaştırma haberleştirme ve depolama, hizmet kuruluşu, mali kuruluş, toptan ve perakende ticaret sektörleri bu ortalamanın altında kalmıştır. Yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin katılım düzeyinin ortalaması 4,07 olup, hizmet kuruluşu, ulaştırma haberleştirme ve depolama, mali kuruluş, toptan ve perakende ticaret sektörleri ortalamanın altında kalmıştır. Meslek mensuplarının

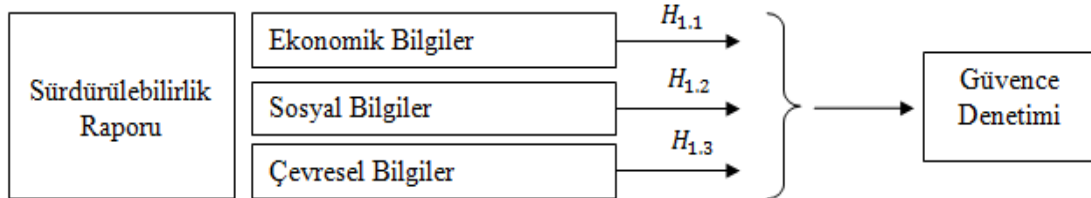
katılım düzeyine bakıldığında üç grup içinde düşük katılım düzeyine (3,86) sahip olmuştur. Bu grupta sadece üç sektör: madencilik, imalat sanayii, elektrik, gaz ve su ortalamasının üstünde olmuş olup diğer sektörler ortalamasının altında kalmıştır.

Sonuç olarak her sektörün ortalamasına göre sıralama yapıldığında tüm katılımcıların ilk dört sıradaki sektörler aynı çıkmıştır. Bu duruma göre katılımcıların madencilik, imalat sanayii, elektrik, gaz ve su, teknoloji sektörlerindeki işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerekliliğine öncelik gösterdiğini söyleyebiliriz.

3.2.3. Sürdürülebilirlik Raporunda Yer Alan Bilgilere Verilen Ağırlığın Güvence Denetiminden Geçme Gerekliliğine Etkisi

Bu çalışmada oluşturulan model çerçevesinde (Şekil 1) sürdürülebilirlik raporu kullanıcılarının ve güvence denetimi sağlayıcılarının görüşüne göre sürdürülebilirlik raporunda hangi bilgilere (ekonomik, sosyal, çevresel) ağırlık verilmesi, sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiği üzerine etkisi araştırılmak için regresyon analizi kullanılmıştır. Çalışmada katılımcıların hangi sektördeki işletmelerin sürdürülebilirlik raporu güvence denetiminden geçmesi gerektiği görüşü bağımlı değişken olarak alınırken; hangi sektör sürdürülebilirlik raporundaki ekonomik, sosyal ve çevresel bilgilere ağırlık verilmesi gerektiği görüşü ise bağımsız değişkenler olarak seçilmiştir. Araştırmada kurulan hipotezler test edilerek, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerine etkisi araştırılmıştır.

Şekil 1. Sürdürülebilirlik Raporunun Güvence Denetiminden Geçmesine Etkileyen Bilgiler



Araştırma kapsamında belirlenen bağımsız değişkenler ile bağımlı değişken arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla kurulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

$H_{1.1}$: Sürdürülebilirlik raporunun ekonomik bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır.

$H_{1.2}$: Sürdürülebilirlik raporunun sosyal bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır.

$H_{1.3}$: Sürdürülebilirlik raporunun çevresel bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır.

Kurulan hipotezler çoklu regresyon kullanılarak test edilmiştir. Araştırmada kullanılan bağımlı değişken (Y), bağımsız değişkenler (X_i) ile ifade edilmiştir:

Bağımsız değişkenlere ait hipotezleri test etmek için oluşturulan çoklu regresyon denklemi aşağıdaki gibidir:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

Y : Sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi

X₁: Sürdürülebilirlik raporunun ekonomik bilgilere ağırlık verilmesi

X₂: Sürdürülebilirlik raporunun sosyal bilgilere ağırlık verilmesi

X₃: Sürdürülebilirlik raporunun çevresel bilgilere ağırlık verilmesi

Çoklu regresyon denkleminde β değeri, standartlaştırılmış beta regresyon katsayısıdır. Regresyon analizi sonucunda değişkenlerin β katsayıları ve anlamlılık seviyelerine (ρ) göre model çerçevesinde kurulan hipotezler kabul ya da ret edilecektir.

Regresyon analizi ve hipotez testleri

Sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi ile sürdürülebilirlik raporundaki ekonomik sosyal ve çevresel bilgiler arasındaki ilişki düzeylerini açıklamak üzere çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Tüm istatistiksel değerlendirmeler için SPSS yazılımı kullanılmıştır. Yapılan çoklu regresyon analizinin sonuçları Tablo 5, 6 ve 7’de yer almaktadır.

Tablo 5. Öğretim Üyeleri İçin Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	t değeri	ρ değeri	Tolerans	Varyans Etkileme Faktörü
Sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi	Ekonomik bilgiler	0,309	1,887	0,065	0,013	78,126
	Sosyal bilgiler	0,537	3,299	0,002	0,013	77,091
	Çevresel bilgiler	0,148	0,896	0,375	0,013	79,269

Tablo 5’e göre öğretim üyelerinin görüşüne göre Sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiğini etkileyen ikinci değişken ise ekonomik bilgidir. Sürdürülebilirlik raporunda ekonomik bilgilere ağırlık verilmesi, raporun güvence denetiminden geçmesini 0,309 β katsayısı ile 0,065 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilemektedir. Bu durumda “Sürdürülebilirlik raporunun ekonomik bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır” ile ifade edilen $H_{1,1}$ hipotezi kabul edilmiştir.

Sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi için en çok etkileyen sürdürülebilirlik raporunun sosyal bilgilere ağırlık verilmesidir. Bu bağımsız değişkenin sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesini $\beta=0,532$ ile 0,002 anlamlılık düzeyinde pozitif etkilediği görülmektedir. Sürdürülebilirlik raporunun sosyal bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır. $H_{1,2}$ hipotezi kabul edilmiştir.

Sürdürülebilirlik raporunda çevresel bilgilere ağırlık verilmesi raporun güvence denetiminden geçmesini 0,148 β katsayısı ile 0,357 anlamlılık düzeyinde negatif yönde etkilemektedir. Bu doğrultuda “Sürdürülebilirlik raporunun çevresel bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır” olan $H_{1,3}$ hipotezi reddedilmiştir.

Kanımızca öğretim üyelerinin sürdürülebilirlik raporundaki sosyal bilgilere ağırlık veren şirketlerin güvence denetiminden geçmesini istemeleri şirket içindeki tehdit, ayrımcılık, hile, hırsızlık ve yolsuzluk gibi tutum ve davranışların ortaya çıkarılmasından kaynaklanabilir. Ayrıca bir şirketin faaliyetleri, işlemleri, tutum ve davranışları, her türlü eylemleri ve kararları ile çalışanlarının ve şirketle yakın ilgisi olan kişi ve kuruluşların davranışlarının toplum üzerindeki etkilerini incelemek istemeleri de bir diğer neden olabilir.

Toplumsal sınıflar arasında her geçen gün artan gelir dengesizliği, istihdamdaki güvensizlik, iletişim konusundaki işletme kararlarının etkisinin göz ardı edilmesi, kâr ve maliyetlerin ürün ve hizmet standartlarını saptamada hakim faktörler olduğuna dair endişelerin artması, birçok girişimin aşırı düzenlemeleri terk ederek yöneticilerine daha fazla bağımsızlık ve etkileme şansı tanımak istemesi, şirket yönetimi ve sorumluluğu konusundaki endişelerin artması, işletmelerin kendilerini çıkar gruplarına karşı sosyal yönden daha fazla sorumlu hissettiği bir ekonomik anlayışın giderek yaygınlaşması ve toplumun işletmelerin faaliyetleri hakkında daha fazla bilgi talep etmesi gibi pek çok sebep, sosyal bilgilerin denetimini gerekli kılmaktadır (Spear, 1997).

Sosyal bilgilerin denetimden geçmesini benimseyen bir işletme, topluma karşı duyarlı ve faaliyetlerinin olumsuz etkilerine karşı gönüllü olarak önlem alan işletmedir. Bu işletmeler tepkisel ve onarıcı davranıştan ziyade öngörücü ve önleyici bir davranış sergiler. Sosyal sorunlara dönük çabaları tüm çıkar gruplarınca desteklenmektedir. Bu bakış açısı tanıtım, toplumsal katılım ve sosyal sorunların çözümünü teşvik etmek açısından son derece önemlidir (Akgemci vd., 2001). Diğer taraftan işletmelerin çalışanları ile ilgili faaliyetleri eğitim vs. işletmenin sürdürülebilirliğini olumlu etkilemektedir. Çalışanlarına değer veren bir işletmenin çalışanlarının daha verimli çalıştığını ve etkin ürün/hizmet ürettiklerini göz önünde bulundurduğumuzda çalışan faktörünün işletmenin sürdürülebilirliği üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu görülmektedir (Özkan vd., 2018).

Tablo 6. Lisansüstü Öğrencileri İçin Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	t değeri	p değeri	Tolerans	Varyans Etkileme Faktörü
Sürdürülebilirlik Raporunun Güvence Denetiminden Geçmesi	Ekonomik bilgiler	0,375	3,521	0,001	0,018	54,698
	Sosyal Bilgiler	0,281	2,827	0,006	0,021	47,685
	Çevresel Bilgiler	0,337	3,198	0,002	0,019	53,353

Tablo 4'e göre lisansüstü öğrencilerinin görüşüne göre sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesini ilk olarak sürdürülebilirlik raporunda ekonomik bilgilere ağırlık verilmesi etkilemektedir. Bu bağımsız değişkenin sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesini $\beta=0,375$ ile 0,001 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Sürdürülebilirlik raporunda ekonomik bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır. $H_{1,1}$ hipotezi kabul edilmiştir.

Lisansüstü öğrencilerinin görüşüne göre sürdürülebilirlik raporunda sosyal bilgilere ağırlık verilmesi raporun güvence denetiminden geçmesini 0,281 β katsayısı ile 0,006 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilemektedir. Bu doğrultuda $H_{1,2}$ sürdürülebilirlik raporunun sosyal bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır hipotezi doğrulanmıştır.

Çevresel bilgi sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiğini etkileyen ikinci değişkendir. Sürdürülebilirlik raporunda çevresel bilgilere ağırlık verilmesi raporun güvence denetiminden geçmesini 0,337 β katsayısı ile 0,002 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilemektedir. Bu durumda "Sürdürülebilirlik raporunun çevresel bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır" ile ifade edilen $H_{1,3}$ hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 7. Meslek Mensupları İçin Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	t değeri	ρ değeri	Tolerans	Varyans Etkileme Faktörü
Sürdürülebilirlik Raporunun Güvence Denetiminden Geçmesi	Ekonomik bilgiler	0,389	5,876	0,000	0,032	31,347
	Sosyal Bilgiler	0,177	2,438	0,016	0,026	37,972
	Çevresel Bilgiler	0,432	8,842	0,000	0,059	17,084

Meslek mensuplarının görüşüne göre sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiğini etkileyen ikinci değişken ise ekonomik bilgidir. Sürdürülebilirlik raporunda ekonomik bilgilere ağırlık verilmesi raporun güvence denetiminden geçmesini 0,389 β katsayısı ile 0,000 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilemektedir. Bu durumda $H_{1,1}$ sürdürülebilirlik raporunda ekonomik bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır hipotezi kabul edilmiştir.

Sürdürülebilirlik raporunda sosyal bilgilere ağırlık verilmesi raporun güvence denetiminden geçmesini 0,177 β katsayısı ile 0,016 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilemektedir. Böylece "Sürdürülebilirlik raporunda sosyal bilgilere ağırlık verilmesi ile güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır" olan $H_{1,2}$ hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 7'den de görüldüğü üzere sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiğine en çok sürdürülebilirlik raporunda çevresel bilgilere ağırlık verilmesi etkilemektedir. Sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesini raporda çevresel bilgilere ağırlık verilmesi $\beta=0,432$ ile 0,000 anlamlılık düzeyinde pozitif etkilediği görülmektedir. Sürdürülebilirlik

raporunda çevresel bilgilere ağırlık verilmesi ile bu raporun güvence denetiminden geçmesi arasında pozitif bir ilişki vardır. $H_{1,3}$ hipotezi kabul edilmiştir.

Analiz sonucuna göre meslek mensupları için sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesine öncelikle çevresel bilgiler etki etmektedir. Meslek mensupları muhasebenin sosyal sorumluluk kavramı gereği olarak, işletmenin, çevreyi korumaya yönelik mesleki açıdan bilgi üretme sorumluluğu bulunmaktadır. İşletmelerin faaliyetleri sonucu ortaya çıkan çeşitli çevresel etkilerin belirlenebilmesi, ölçülebilmesi, raporlanması ve denetlenmesi gerektiğini önerdiği için bu katılımcı grubu işletmenin çevresel bilgilerini ön plana çıkartmıştır. Kanımızca meslek mensuplarının çevresel yönden öne çıkan sektörlerin güvence denetiminden geçmesini istemelerinin nedeni gelecek nesillere daha yaşanır çevre bırakmak açısından önemlidir. Ayrıca bilgi kullanıcıları sadece işletmelerin finansal bilgilerindeki performans ve başarıya odaklanmayıp işletmelerin çevresel performanslarını ve çevresel hassasiyetlerini de değerlendirerek karar alacaklarını düşünerek işletmelerin çevreye olan duyarlılığının artmasını ve bu bilgilerin denetlenmesini istemişlerdir.

Tablo 8. Sürdürülebilirlik Raporunda Yer Alan Bilgilerin Derecelendirmesinin Karşılaştırılması

Sürdürülebilirlik Raporunda Yer Alan Bilgiler	Sürdürülebilirlik Raporunun Güvence Denetiminden Geçmesi Gerektiğine Etkileyen Bilgilerin Derecelendirmesi		
	Öğretim Üyeleri	Lisansüstü Öğrencileri	Meslek Mensupları
Ekonomik Bilgiler	2	1	2
Sosyal Bilgiler	1	3	3
Çevresel Bilgiler	3	2	1

Tablo 8’de katılımcı görüşleri karşılaştırıldığında öğretim üyeleri sürdürülebilirlik raporunun sosyal bilgilere ağırlık veren ilk üç sektörünü sıraladığımızda hizmet kuruluşları, teknoloji ve ulaştırma, haberleşme ve depolama sonra ekonomik bilgilere ağırlık veren imalat, teknoloji ve elektrik, gaz ve su, son olarak çevresel bilgilere ağırlık veren madencilik, elektrik gaz ve su, imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarının güvence denetiminden geçmesi gerektiği kanaatindedirler. Hangi sektörün sürdürülebilirlik raporundaki ekonomik, sosyal ve çevresel bilgilere ağırlık verilmesi gerekir sorusuna yanıt Tablo 1’de gösterilmiştir.

Lisansüstü öğrencileri tarafından verilen yanıtta göre ekonomik bilgilere ağırlık veren teknoloji, mali kuruluş ve imalat, çevresel bilgilere ağırlık veren madencilik, elektrik, gaz ve su, imalat, sosyal bilgilere ağırlık veren hizmet kuruluşları, teknoloji, ulaştırma haberleşme ve depolama sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporu güvence denetiminden geçmelidir. Hangi sektör sürdürülebilirlik raporunda hangi bilgilere ağırlık vermesi gerektiği hakkındaki lisansüstü öğrencilerin görüşleri Tablo 2’de değerlendirilmiştir.

Araştırmaya katılan meslek mensuplarının görüşü değerlendirildiğinde ilk olarak çevresel bilgilere ağırlık veren elektrik, gaz ve su, imalat, madencilik, sonra ekonomik bilgilere ağırlık veren imalat, madencilik, elektrik, gaz ve su, sosyal bilgilere önem vermesi gereken madencilik, imalat

sanayii, elektrik, gaz ve su sektöründe işlem gören işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiği görüşünde oldukları tespit edilmiştir. Hangi sektörde faaliyet gören işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporunda hangi bilgilere ağırlık vermesi gerektiği hakkındaki meslek mensuplarının görüşü Tablo 3'te verilmiştir.

Öğretim üyeleri ile yüksek lisansüstü öğrencilerinin sürdürülebilirlik raporundaki ekonomik, sosyal ve çevresel bilgilere ağırlık verilmesi gerektiğini öneren sektörler aynı olup, iki grubun görüşleri arasında fark yoktur. Meslek mensuplarının gerek ekonomik gerekse sosyal ve çevresel bilgilere önem vermesini istedikleri sektörler aynıdır. Yani madencilik, imalat sanayii, elektrik gaz ve su sektörlerinin sürdürülebilirlik raporundaki tüm bilgilere ağırlık vermelerini istemişlerdir. Söz konusu sektörler için öğretim üyeleri ile yüksek lisans ve doktora öğrencileri çevresel bilgilere ağırlık vermelerini önermişlerdir.

Sonuç olarak sürdürülebilirlik raporlarının güvence denetiminden geçmesini sürdürülebilirlik raporlaması için rehberlik sağlayan en önemli kurum olan GRI tarafından da teşvik edilmektedir (Junior vd., 2014). GRI sürdürülebilirlik raporlarının güvence denetiminden geçmesini zorunlu kılmamaktadır. Fakat güvence denetimi sürdürülebilirlik raporun kalitesini ve içerdikleri bilgilerin güvenilirliğini artıracığından dolayı güvence raporu ile birlikte sunulmasını önermektedir (GRI, 2013). Ayrıca, şirketler de güvence denetimini benimsemektedir, çünkü bu potansiyel olarak analistlerin tahmin hatalarını ve yatırımcıların yatırım yapan şirketleri hakkındaki endişelerini azaltmaktadır (Dhaliwal vd., 2012).

Türkiye'de ilk sürdürülebilirlik raporu 2005 yılında yayınlanmış olup 2009 yılı itibariyle güvence denetiminden geçmeye başlanmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde Şekil 2.18'de yıllar itibariyle güvence denetiminden geçen sürdürülebilirlik raporları yer almıştır. 2009-2017 yılı boyunca 48 sürdürülebilirlik raporu, 2009 yılında 1 rapor 2017 yılında ise 14 rapor hazırlandığı görülmüştür.

2009-2017 yılları itibariyle güvence denetiminden geçen sürdürülebilirlik raporları sektör bazında incelediğinde en çok güvence denetiminden geçen imalat sektörüdür (Sultankhanova, 2020). Güvence denetiminden geçen sürdürülebilirlik raporları imalat sanayii sektöründe işlem gören işletmelere aittir. Güvence denetiminden geçen 48 adet sürdürülebilirlik raporu sektör bazında incelendiğinde 31'inin (%65) imalat sanayii, 10'unun (%20) rapor ulaştırma, haberleşme ve depolama, 6'sının (%13) mali kuruluş, 1'inin (%2) rapor toptan ve perakende ticaret sektörüne ait olduğu belirlenmiştir.

4. SONUÇ

Sürdürülebilirlik raporunda yer alan bilgilere verilen öncelik işletmelerin faaliyet gösterdiği sektöre göre değiştiğinden dolayı, çalışmada hangi sektörde faaliyet gösteren işletmelerin yayınladığı sürdürülebilirlik raporlarında hangi bilgilere ağırlık verilmesinin gerekliliği konusunda katılımcıların

görüşleri alınarak hangi sektörün sürdürülebilirlik raporunda ekonomik, sosyal ve çevresel bilgilere ağırlık vermesi gerektiğinin tespit edilerek ve bu bilgilere verilen ağırlığın güvence denetiminden geçme gerekliliğine etkisini regresyon analizi ile tespit etmek hedeflenmiştir.

Ekonomik bilgilere öğretim üyeleri, en çok imalat sanayii ile teknoloji, en az ise hizmet kuruluşları, toptan ve perakende ticaret sektörlerinin ağırlık vermesi gerektiğini beyan etmişlerdir. Lisansüstü öğrencilerinin cevaplarına bakıldığında ekonomik bilgilere en çok teknoloji ile mali kuruluşlar, en az ise hizmet kuruluşları ile toptan ve perakende ticaret sektörlerinin ağırlık vermesi gerektiği görülmüştür. Denetçiler ise en çok imalat sanayii ile madencilik, en az ise toptan ve perakende ticaret sektörlerinin ağırlık vermesi gerektiğini belirtmişlerdir.

Sosyal bilgilere öğretim üyeleri, en çok hizmet kuruluşları ile teknoloji sektörü, en az toptan ve perakende ticaret ile mali kuruluşlar sektörünün ağırlık vermesi gerektiğini düşünmüşlerdir. Yüksek lisans ve doktora öğrencileri en çok hizmet kuruluşları ile teknoloji sektörünün, en az imalat sanayii ile madencilik sektörünün ağırlık vermesi gerektiğini açıklamışlardır. Meslek mensuplarının görüşüne göre sosyal bilgilere en çok madencilik ile imalat sanayii, en az ulaştırma, haberleşme ve depolama ile mali kuruluş sektörünün ağırlık vermesi gerekir.

Çevresel bilgilere bakıldığında öğretim üyeleri en çok madencilik, elektrik gaz, su ve imalat sektörü, en az teknoloji ile mali kuruluşlar sektörünün ağırlık vermesi gerektiği görüşündedirler. Madencilik, elektrik gaz, su ve imalat sektörlerinin üretim esnasında kullanılan kaynaklarla ortaya çıkan atıklarının çevresel etkilerinin fazla olmasından dolayı çevresel bilgilere ağırlık vermesini önermişlerdir. Yüksek lisans ve doktora öğrencileri en çok madencilik ile elektrik gaz, su sektörünün, en az ulaştırma haberleşme, depolama ile mali kuruluşlar sektörünün ağırlık vermesi gerektiği görüşündedirler. Meslek mensupları ise en çok elektrik gaz, su ile imalat sanayii, en az mali kuruluşlar ile hizmet kuruluşları sektörünün ağırlık vermesi gerektiğini beyan etmişler, madencilik sektörünü üçüncü sıraya koymuşlardır.

Sürdürülebilirlik raporunda yer alan bilgilere verilen ağırlığın güvence denetiminden geçme gerekliliğine etkisi araştırılmak için regresyon analizi kullanılmış ve analiz sonucunda:

Öğretim üyelerinin sürdürülebilirlik raporunda en çok sosyal bilgilere ağırlık verildiğinde güvence denetiminden geçmesinin gerekliliğini istedikleri tespit edilmiştir.

Lisansüstü öğrencilerinin sürdürülebilirlik raporunda en çok ekonomik bilgilere önem verildiğinde güvence denetiminden geçmesini arz ettikleri bulgusuna ulaşılmıştır.

Meslek mensupları için sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesine öncelikle çevresel bilgilerin etkisi olduğu belirlenmiştir.

Anketi cevaplandıran katılımcıların sürdürülebilirlik raporu hakkındaki bilgisine bakacak olursak; öğretim üyelerinin %90'ı sürdürülebilirlik raporu hakkında kısmen de olsa bilgiye sahiptir.

Yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin %80'i sürdürülebilirlik raporu hakkında belli ölçüde bilgiye sahiptir. Meslek mensuplarının da %90'ı sürdürülebilirlik raporları hakkında belli seviyede bilgi sahibidir.

Sürdürülebilirlik raporunun güvence denetiminden geçmesi gerektiğine öğretim üyelerinin yaklaşık %77'si katılmış olup, bunların %62'si güvence denetiminin makul seviyede ve %15'i sınırlı seviyede olması gerektiği fikrindedirler. Yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin %81'i sürdürülebilirlik raporu güvence denetiminden geçmelidir görüşüne katılmış ve %63'ü güvence denetiminin makul, %6'sı sınırlı seviyede olması gerektiğini belirtmiştir. Meslek mensuplarının %77'si sürdürülebilirlik raporu güvence denetiminden geçmelidir görüşüne katılmış ve bunlardan %48'i güvence denetiminin makul seviyede, %33'ü sınırlı seviyede olması gerektiğini açıklamışlardır.

Türkiye'de sürdürülebilirlik raporlaması konusunda gelişime en açık alan olarak raporların güvence denetiminden geçmesi öne çıkmaktadır. Dolayısıyla gelecekte yapılacak çalışmalarda, sürdürülebilirlik raporlarına verilen güvence raporlarının kapsamı incelenebilir. Ayrıca aynı sektörde faaliyet gösteren şirketlerin güvence denetiminden geçen sürdürülebilirlik raporları ile güvence denetiminden geçmeyen sürdürülebilirlik raporları karşılaştırılıp, aralarında fark olup olmadığı araştırılabilir.

KAYNAKÇA

- ACCA, *Reporting, Sustainability Briefing Paper 1*. 23 Kasım 2018 tarihinde <http://www2.accaglobal.com/documents/rsb2.pdf> adresinden erişildi.
- ACCA, *Accounting: Sustainability Briefing Paper 5*. 23 Kasım 2018 tarihinde <http://www2.accaglobal.com/documents/Sustainability5finaldraft.pdf> adresinden erişildi.
- Akgemci, T., Çelik, A. ve Özgener, S. (2001). Sosyal denetim kavramına genel bir yaklaşım (değerlendirme). *I.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 23(24), 9-21.
- Alagöz, A., Allahverdi, M. ve Ortakarpuz, M. (2018). Entegre raporlamada içerik analizi: ödüllü raporlar üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11 (3), 425-461.
- Alonso Almeida, M., Marimon, F. ve Casani, F. (2014b). Diffusion of sustainability reporting in universities: current situation and future perspectives. *Journal of Cleaner Production*, 3, 1-11.
- Altıntaş, N.N. (2011). *Bağımsız denetim ve vergi denetimi dışındaki güvence hizmetleri*. Türkmen Kitabevi. İstanbul
- Aslan, C. ve Demirkan, S. (2017). Denetim ve güvence hizmetleri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Temmuz (Özel Sayı), 127-141.
- Atabay, E. ve Dinç, E. (2017). Hizmet kuruluşlarındaki kontrollere yönelik güvence raporları (GDS 3402) standardı ile ilgili farkındalık: Türkiye finans sektörü üzerinde bir araştırma. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 19 (3), 650-670
- Ball, A., Owen, D. L. ve Gray, R. (2000). External transparency or internal capture? the role of third-party statements in adding value to corporate environmental reports. *Business Strategy and the Environment*, 9(1), 1-23.

- Barkemeyer, R., Preuss, L. ve Lee, L. (2015). On the effectiveness of private transnational governance regimes evaluating corporate sustainability reporting according to the global reporting initiative. *Journal of World Business*, 50, 312-325.
- Başar, A. B. ve Başar, M. (2006). Sosyal sorumluluk raporlaması ve Türkiye'deki durumu. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (2), 213-230.
- Boiral, O. ve Diouf, D. (2017). The quality of sustainability reports and impression management: a stakeholder perspective. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 30 (3), 643-667.
- Clikeman, P. (2004). Socially conscious corporation. *Strategic Finance*, 85(10), 22-27.
- Dhaliwal, D., Radhakrishnan, S., Tsang, A. ve Yang, Y. G. (2012). Nonfinancial disclosure and analyst forecast accuracy: International evidence on corporate social responsibility disclosure. *The Accounting Review*, 87 (3), 723-760.
- Dhaliwal, D., Zhen, L., Tsang, A. ve George, Y. (2011). Voluntary nonfinancial disclosure and the cost of equity capital: The initiation of corporate social responsibility reporting. *The Accounting Review*, 86 (1), 59-100.
- Dinç, E. ve Atabay, E. (2016). Güvence denetim standartları ve güvence denetim süreci. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(5), 1527-1541.
- Dong, S. (2011). *An assessment of csr reporting practice in china's mining and minerals industry*. Centre for Accounting, Governance and Sustainability School of Commerce University of South Australia. Erişim adresi <https://www.unisa.edu.au/Global/business/centres/cags/docs/seminars/Paper%20Shidi.pdf>.
- Fernandez-Feijoo-Souto, B., Romero, S. ve Silvia Ruiz-Blanco, S. (2012). Measuring quality of sustainability reports and assurance statements: Characteristics of the high-quality reporting companies. *International Journal of Society Systems Science* 4, 5-27.
- Fonseca, A., (2010). How credible are mining corporations' sustainability reports? A critical analysis of external assurance under the requirements of the international council on mining and metals. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 17 (6), 355-370.
- Gao, S., Heravi, S. ve Xiao, J., Z. (2005). Determinants of corporate social and environmental reporting in Hong Kong: a research note. *Accounting Forum*, 29, 233-242.
- Garcia L.S., Garcia-Benau, M. N. Ve Bolas-Araya, H. M. (2018). Empirical analysis of non-financial reporting by Spanish companies. *Administrative Sciences*, 8, 1-29.
- Gençoğlu, Ü., Aytaç, A. (2016). Kurumsal sürdürülebilirlik açısından entegre raporlamının önemi ve BİST uygulamaları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 72, 51-66.
- Global Reporting Initiative (2014). G4 Sürdürülebilirlik Raporlaması Klavuzları. Çevrimiçi <https://www.globalreporting.org/resource/library/Turkish-G4-Part-One.pdf>
- Gürtürk, A. ve Hahn, R. (2016). An empirical assessment of assurance statements in sustainability reports: smoke screens or enlightening information?. *Journal of Cleaner Production* 136, 30-41.
- Hahn, R., Kühnen, M., (2013). Determinants of sustainability reporting: a review of results, trends, theory, and opportunities in an expanding field of research. *Journal of Clean. Production*, 59, 5-21.
- Jones, M. J. Ve Solomon, J. F. (2010). Social and environmental report assurance: some interview evidence. *Accounting Forum*, 34 (1), 20-31.

- Junior, R.M., Best, P.J. ve Cotter, J., (2014). Sustainability reporting and assurance: a historical analysis on a world-wide phenomenon. *Journal of Business Ethics* 120 (1), 1-11.
- Kağıncıoğlu, D. (2009). Sosyal sorumluluk raporlarında çalışma ve istihdam göstergeleri. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 57, 125-165.
- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK), Güvence Denetimleri Standardı 3000 (GDS 3000) Tarihi Finansal Bilgilerin Bağımsız Denetimi veya Sınırlı Bağımsız Denetimi Dışındaki Güvence Denetimleri Hakkında Tebliğ, Türkiye Denetim Standartları Tebliği No: 45, T.C. *Resmî Gazete* (29524, 6 Kasım 2015).
- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, Finansal Tabloların Bağımsız Denetim ve Sınırlı Bağımsız Denetimleri ile Diğer Güvence Denetimleri ve İlgili Hizmetleri Yürüten Bağımsız Denetim Kuruluşları ve Bağımsız Denetçiler İçin Kalite Kontrol (KKS 1) Hakkında Tebliğ Türkiye Denetim Standartları Tebliği No:1, T.C. *Resmî Gazete* (28783, 2 Ekim 2013).
- Kozlowski, A., Searcy, C. ve Bardecki, M. (2015). Corporate sustainability reporting in the apparel industry. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 64 (3), 377-397.
- KPMG (2015). *The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting*. Erişim adresi <https://home.kpmg/tr/tr/home.html>
- KPMG (2017). *The Road Ahead*. Erişim adresi <https://home.kpmg/tr/tr/home.html>
- Kurumsal sürdürülebilirlik raporu*. 23 Kasım 2018 tarihinde <https://kurumsalsurdurulebilirlik.com/tr-tr/rapor-arama.aspx> adresinden erişildi.
- Mammatt, J. (2009). Integrated sustainability reporting and assurance. *Paper for Corporate Governance Conference on 10 to 11 September*. Erişim adresi <https://www.chartsec.co.za/documents/speakerPres/JayneMammatt/Mammatt>
- O'Dwyer, B.ve Owen, D.L. (2005). Assurance statement practice in environmental, social and sustainability reporting: a critical evaluation. *The British Accounting Review*, 37(2), 205-229.
- Özer, O. (2010). *Kurumsal sürdürülebilirlik ölçümü: Avrupa ve ABD şirketlerinin sektörel bazda karşılaştırmalı analizi*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Özerhan, Y. ve Sultanoğlu, B. (2018). Sürdürülebilirlik raporu kapsamında çevresel bilgilerin raporlanması ve güvence denetimi. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 53, 55-76.
- Özkan, A., Tanç Ş. G. ve Taşdemir, B. (2018). Sürdürülebilirlik açıklamaları kapsamında kurumsal sosyal sorumluluğun karlılık üzerine etkisi: BİST sürdürülebilirlik endeksinde bir araştırma. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20 (3), 560-577.
- Perego, P. ve Kolk, A. (2012). Multinationals' accountability on sustainability: the evolution of third-party assurance of sustainability reports. *Journal of Business Ethics*, 110 (2), 173-190.
- PricewaterhouseCooper. Türk İş Dünyasında Sürdürülebilirlik Uygulamaları Değerlendirme Raporu*. 01.02.2018 tarihinde <http://www.pwc.com/tr> adresinden erişildi.
- PricewaterhouseCoopers, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği Türk İş Dünyası'nda Sürdürülebilirlik Uygulamaları Değerlendirme*. 23 Mayıs 2019 tarihinde <https://www.pwc.com.tr> adresinden erişildi.
- Şahin, Z., Çankaya, F. ve Karakaya, A. (2017). Sürdürülebilirlik raporlarının sektörlere ve yıllara göre analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (20), 17-32.

- Schelluch, P. ve Gay, G. (2016). Assurance provided by auditors' reports on prospective financial information: implications for the expectation GAP. *Accounting and Finance*, 46 (4), 653-676.
- Selimoğlu, S. K. ve Çalışkan, Ö. A. (2016a). Sürdürülebilirlik bağlamında uluslararası güvence denetimi standardı GDS (ISAE) 3410 – Sera gazı beyanları-1. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 47, 1-22.
- Selimoğlu, S. K. ve Çalışkan, Ö. A. (2016b). Sürdürülebilirlik bağlamında: uluslararası güvence denetimi standardı GDS (ISAE) 3410- Sera gazı beyanları-2. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 48, 1-20.
- Simnett, R., Vanstraelen, A. ve Chua, W. (2009). Assurance on sustainability reports: an international comparison. *The Accounting Review*, 84 (3), 937-967.
- Sipahi, B ve Arsoy, A. (2012). Finansal raporlamada yeni yaklaşımlar. *Öneri Dergisi*, 9 (33), 51-57.
- Spear, R. (1997). *Social audit and the social economy: approaches and issues*. U.K: Milton Erişim adresi <http://ny.airnet.neip/ccij/spearze.htm>.
- Sultankhanova, G., Yanık, S.S. ve Ayanoglu, Y. (2019). Sürdürülebilirlik raporlarına verilen güvence beyanlarının içerik analizi. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 58, 25-50
- Topçu, M. K. ve Korkmaz, G. (2015). Entegre raporlama: kavramsal bir inceleme. *Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 30(1), 1-22.
- Uyar S, (2016). Güvence denetimi standartları ve ileriye yönelik finansal bilginin incelenmesi (geleceğin denetimi). *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21 (5), 1543-1554.
- Watson, A. (2012). *Making investment grade: the future of corporate reporting (United Nations Environment programme, deloitte and the centre for corporate governance in Africa) annual reporting needs to account for more*. Cape Town. Standard Bank. Erişim adresi <https://www.sustainalytics.com/corporate-solutions/sustainability->
- Wild, S. ve Van Staden, C. (2013). Integrated reporting: initial analysis of early reporters—an institutional theory approach. *Proceedings of 7th Asia Pacific Interdisciplinary Accounting Research Conference*, Kobe.
- Yanık S.S. ve Öztürk, C. (2016). Türkiye denetim ve güvence standartları kapsamında ileriye yönelik finansal bilgiye ilişkin güvence raporlarının GDS 3400 açısından incelenmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18 (1), 127-158.
- Yanık, S. S. ve Çil Koçyığıt, S. (2014). Uluslararası denetim ve güvence standartları kapsamında ISAE 3000 ve bağımsız güvence raporlarının ISAE 3000 açısından değerlendirilmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 4, 121-150.
- Zorio-Grima, A., Maria, A., Garcia-Benau ve Sierra-Garcia, L. (2015). Sustainability report assurance in Spain and Latin America. *Revista Innovar Journal*, 25, 85-101.



AÇIĞA ÇIKARILAN TERCİHLER: TEORİ VE UYGULAMA* REVEALED PREFERENCES: THEORY AND APPLICATION

Özlem İPEK¹, Haydar AKYAZI²



1. Dr. Öğr. Üyesi, Tarsus Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, ozlemipek@tarsus.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3711-3258>
2. Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, hakyazi@yahoo.com, <https://orcid.org/0000-0002-9700-4512>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
21.09.2020 09.21.2020

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
22.09.2021 09.22.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.798018>

* Bu çalışma, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Ana Bilim Dalı'nda Prof. Dr. Haydar AKYAZI danışmanlığında Özlem İPEK tarafından "Açıığa Çıkarılan Tercihler Teorisi ile Tüketici Tercihlerinin Rasyonelliğinin Analizi: Türkiye Örneği" ismiyle tamamlanarak 10.01.2020 tarihinde savunulan doktora tezinden türetilmiştir.

Öz

Türkiye'deki hanehalkları için açıığa çıkarılan tercih teorisinin geçerliliğinin test edilmesinin, tüketici tercihlerindeki rasyonelliğin belirlenmesinin ve rasyonelitenin ihlal edilmesi durumunda ortaya çıkan refah kayıplarının ölçülmesinin amaçlandığı bu çalışmada, açıığa çıkarılan tercih aksiyomları parametrik olmayan yöntemler kullanılarak yatay-kesit verileri üzerinden test edilmiştir. Türkiye ölçeğinde tüketici davranışlarının analiz edildiği uygulamada, 2004-2017 dönemi Türkiye İstatistik Kurumu Hanehalkı Bütçe Anketi veri seti kullanılmıştır. Hanehalkı seçimleri üniter ve kolektif tüketim modeli varsayımı altında ele alınarak oluşturulan seçim yapılarına ilişkin açıığa çıkarılan tercih aksiyom ihlal oranları ve rasyonellik endeksleri hesaplanmıştır. Elde edilen bulgular, hanehalklarının aksiyomlar ile yüksek oranda tutarlı davranışlar sergilediğini göstermektedir. Ayrıca hanelerin analiz dönemi boyunca gelirlerini etkin kullandığı, fiyatlardaki beklenmeyen değişimlerin tüketici rasyonelliği üzerinde önemli bozucu etkiler yarattığı ve bu durumun hanelerde ortalama olarak %25 seviyesinde refah kaybına neden olduğu tespit edilmiştir. Kolektif tüketim modeli varsayımı altında oluşturulan tercihlerin rasyoneliteyi daha az ihlal ettiği ve daha az refah kaybına neden olduğu görülmüştür. Son olarak, bireylere ait yaş, eğitim, cinsiyet ve gelir durumu gibi sosyoekonomik değişkenlerin tercih rasyonelliği üzerindeki etkili olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Açıığa Çıkarılan Tercih, Etkinlik Endeksleri, WARP, SARP, GARP.

Abstract

In this study which aims to test validity of the revealed preference theory for Turkish households, determine the rationality in consumer preferences and measure welfare loss in case of violation of rationality, the revealed preference axioms are analyzed by using non-parametric methods over cross-sectional data. In the application where consumer behaviors of Turkish households are analyzed, 2004-2017 period Turkey Statistical Institute Household Budget Survey data set is used. The revealed preference axiom violation rates and rationality indices are calculated by considering preferences of households under the assumption of a unitary and collective consumption model. Findings show that households exhibit highly consistent behaviors with axioms. In addition, it is obtained that households used their incomes effectively during the analysis period, unexpected changes in prices have significant negative effects on consumer rationality and this causes an average welfare loss of 25% in households. It is also seen that the preferences created under the assumption of collective consumption model are less violating rationality and caused less loss of wealth. Finally, it is determined that socioeconomic variables such as age, education, gender and income status of individuals have an impact on preference rationality.

Keywords: Revealed Preference, Power Measures Index, WARP, SARP, GARP.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

It is a known fact that consumers are heterogeneous in their preferences and have different rationality from each other. In most cases, the irrational behaviour of consumers causes their choices they make to result in welfare losses. For this reason, it is important for decision makers to identify the underlying reasons for consumer preferences and to determine which consumers are less rational. The aim of this study is to test the validity of revealed preference theory on households in Turkey and thus to measure the rationality in consumer preferences and welfare losses because of violating the rationality.

Research Questions

The most important and fundamental assumption for homo-economicus, which is at the center of both microeconomics and modern macroeconomics, is that economic agents behave rationally. While this rationality is a priori knowledge in classical consumer theory, it is a posteriori knowledge in the revealed preference approach proposed by Samuelson (1938). As such, the revealed preference approach is a more flexible model compared to the classical demand theory. In this study, the question of whether the theory of revealed preferences valid or not for resident households in Turkey, how rational households are, how much is the welfare loss of irrational households, how socio-economic variables of households make a difference on rationality are investigated.

Literature Review

The basic idea of the revealed preference approach is expressed in the study by Samuelson (1948) as follows; "If the consumer replaces one bundle of goods with another available bundle, the first product group is the revealed preference for the second product group". In fact, although Samuelson (1938) first used the term "selected over" in his work, the term "revealed preference" has become common in the literature during the decade, and this term has been also adopted by Samuelson (1948) and has taken its permanent place in the literature. In addition to the theoretical development of the theory, the number of empirical studies investigating the consistency of consumption patterns of decision makers with the axioms of revealed preference theory by the using cross-section data has increased with the need for consumption data at the micro level. Varian (1982); Bronars (1987); Swofford and Whitney (1988); Famulari (1995); Burki (1997); Fleissig and Whitney (2003); Famulari (2006); Cherchye, De Rock, ve Vermeulen (2010); Betty and Crawford (2011); Fleissig and Whitney (2011); Hoderlein and Stoye (2013); Fleissig and Whitney (2015); Cosaert and Demynck (2018); Adams (2019)). These studies investigated the validity of the revealed preference theory for different country examples, and determined the level and severity of rationality. They concluded that some socioeconomic variables such as age, education, gender, and income create significant differences on rationality.

Methodology

The violation rates of the revealed preference theory axioms are determined with the TURKSTAT price data and consumption data for the twelve main commodities grouped based on the COICOP (The Classification of Individual Consumption According to Purpose) in the 2004-2017 HBA data set for resident households in Turkey. The severity of the violation rates, the rationality of the consumer's behavior and the success criteria of the established model are determined under the collective consumption model using Matlab and R programs. The differences created by the heterogeneity of households on rationality are discussed over four different demographic variables: gender, age, education level and income of households.

Results and Conclusions

The nonparametric analysis results of the consumer preferences in household size in Turkey shows that consumer preferences consistent with axioms of revealed preferences theory. This result supports the hypothesis that revealed preference theory is valid with households in Turkey. In addition, despite the fact that consumer preferences have high rationality, the welfare losses resulting from the violation of the revealed choice axioms are calculated as 25% on average. In the study, it is concluded that some socioeconomic variables such as age, education, gender and income, which may cause violations of the axioms of the revealed preference theory for households who behave rationally during the analysis period, create differences on rationality.

1. GİRİŞ

Tüketicilerin tercihlerinde heterojen oldukları ve birbirinden farklı rasyonaliteye sahip olduğu bilinen bir gerçektir. Çoğu durumda, tüketicilerin rasyonel davranış sergilemekten uzak olmaları, yaptıkları seçimlerin refah kayıplarına dönüşmesi ile sonuçlanabilmektedir. Bu nedenle tüketici tercihlerinin altında yatan nedenlerin tespit edilmesi ve hangi tüketicilerin daha az rasyonel olduğunun belirlenmesi karar alıcılar açısından önem arz etmektedir. Bu tespitin rasyonel davranışlardan uzak tüketiciyi korumak adına, en geniş anlamda hükümetler tarafından politika hedeflemelerinde kullanılabilir olması önemlidir. Ayrıca, tüketicilerin satın alma davranışları sonucunda oluşan mal ve hizmet talebine ilişkin bilgiler hem firmalar hem de politika yapıcılar açısından da değerlidir. Zira firmalar, değişen fiyatlardaki talep tepkilerini tahmin etmek için bu bilgiyi kullanabilirken, politika yapıcılar da hanehalkı tüketimine ve hanehalkının satın alma gücüne ilişkin politika tedbirlerinin alınmasında bu bilgiye ihtiyaç duyabilmektedirler.

Tüketicinin faydasını maksimize etmek için yaptığı seçimler veya tercihler, tüketici davranışlarının modellenmesindeki iki ana yaklaşımın temelini oluşturmaktadır. Bu yaklaşımlardan ilki “tercih tabanlı yaklaşım”, ikincisi ise “seçim tabanlı yaklaşım”dır. Tercih tabanlı yaklaşımda izlenecek ilk adımda, talep ve fayda fonksiyonlarının bilinen bir biçimde oldukları veya amaca uygun olarak oluşturulmuş özel bir fonksiyonel forma sahip oldukları varsayılır. Ardından bu talep veya fayda fonksiyonları ya da bu fonksiyonlara ait parametrelerin ampirik olarak tahmin edilmesi aşamasına geçilir. Daha sonra elde edilen tahminlerin tüketici seçimi teorisinin bilinen teorik özellikleriyle tutarlılıkları test edilir (Grosskopf ve Hayes, 1983). Fayda maksimizasyonu varsayımının test edilmesinde kullanılan bu parametrik yaklaşım, tercihlerin tam ve geçişken, monoton ve sürekli olması gibi birçok kısıtlayıcı varsayımın modele önceden dahil edilmesi nedeniyle sorunlu olabilmektedir. Dolayısıyla gözlemlenen verilerin fayda maksimizasyonu varsayımını desteklemediği durumda, söz konusu başarısızlığın, verinin tutarsızlığından mı yoksa tercihler için uygun olmayan bir fonksiyonel form seçiminden mi kaynaklandığını tespit etmek zor olmaktadır.

Diğer bir yaklaşım ise, parametrik yöntemin aksine parametrik olmayan ve bu tür zorlukları içinde barındırmayan bir yöntem olan, gözlemlenen verilerin açığa çıkarılan tercih aksiyomları ile tutarlı olup olmadığını test eden seçim tabanlı yaklaşımdır. Söz konusu yöntemde, hiçbir parametre tahmini yapılmamakta; ayrıca temel fayda ya da talep fonksiyonları için belirli fonksiyonel formla ilgili hiçbir varsayımda bulunulmamaktadır. Bu yönüyle açığa çıkarılan tercih yaklaşımı, Samuelson (1938) tarafından önerilen ve Houthakker (1950) tarafından geliştirilen, daha sonra Afriat (1967; 1972) ve Varian (1982; 1983) tarafından da ampirik olarak uygulanan teorik çerçeveye dayanmaktadır.

Teorik gelişmelerinin yanı sıra bu yaklaşımın ampirik olarak test edilebilmesi imkânı, son dönemde veri toplama ve ekonometrik tahmin yöntemlerinde yaşanan olumlu gelişmelere bağlı olarak artmış ve literatürde konuyla ilgili geniş bir uygulama alanı oluşturmuştur. Söz konusu gelişmeler, tüketici

tercihlerindeki tutarlılığın ampirik olarak test edilmesinde klasik talep teorisinin birçok kısıtlayıcı varsayımına gerek duymayan açığa çıkarılan tercih teorisi üzerinden incelenmesine ve bu konu kapsamında giderek artan bir literatürün oluşmasına olanak sağlamıştır. Ancak, Türkiye özelinde ilgili literatürün bu gelişmelerin gerisinde kaldığı görülmektedir.

Bu motivasyondan yola çıkarak çalışmanın amacı, Türkiye'deki hanehalkları üzerinden açığa çıkarılan tercih teorisinin geçerliliğini test etmek ve böylece tüketici tercihlerindeki rasyonellik ile rasyonelitenin ihlal edilmesi durumunda ortaya çıkan refah kayıplarını ölçmektir. Çalışmadan elde edilen sonuçların klasik talep teorisine alternatif olarak sunulan açığa çıkarılan tercih teorisine Türkiye örneği yardımıyla ampirik bir destek sağlaması ve karar alıcılara yol göstermesi beklenmektedir. Bu amaç ve beklentiler doğrultusunda, 2004-2017 dönemi Türkiye'de yerleşik hanehalklarına ilişkin HBA veri setinde yer alan COICOP (Amacına Göre Bireysel Tüketim Sınıflandırılması) temel alınarak, gruplandırılmış on iki ana mal grubuna ilişkin tüketim verileri ile TÜİK fiyat verisi yardımıyla açığa çıkarılan tercih teorisi aksiyomlarının ihlal oranları belirlenmiştir. Hesaplanan ihlal oranlarının şiddeti, tüketicilerin satın alma davranışlarının rasyonellik dereceleri ve kurulan modelin başarı ölçütleri tespit edilmiştir. Hanehalklarının heterojenliğinin rasyonellik üzerinde yarattığı farklılıklar ise hanehalklarının sahip olduğu cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi ve gelir olmak üzere dört farklı demografik değişken üzerinden ele alınmıştır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, açığa çıkarılan tercih teorisi ve aksiyomlarına değinilmiş, rasyonellik endeksleri ile başarı ölçütlerine yer verilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde, açığa çıkarılan tercih teorisinin yatay kesit verisi üzerinden test edildiği birçok ülke örneğine yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde, veri seti ve uygulama ve bulgular sunulmuş, son olarak çalışmanın sonuç ve öneriler kısmında, araştırmadan elde edilen önemli bulgular özetlenmiş ve bu bulguların iktisadi anlamlarına değinilmiştir.

2. TEORİK ALTYAPI

Açığa Çıkarılan Tercih Yaklaşımının temel fikri Samuelson (1948) tarafından yapılan çalışmada şöyle ifade edilmiştir; “tüketici bir mal demetini erişilebilir olan diğer bir mal demeti yerine alıyorsa, ilk ürün grubu ikinci ürün grubu için açığa çıkarılan tercihtir”. Aslında Samuelson (1938) çalışmasında ilk olarak “selected over” terimini kullanmış olmasına rağmen “revealed preference” terimi aradan geçen on yıl boyunca literatürde yaygınlaşmış ve bu terim Samuelson (1948)'un kendisi tarafından da benimsenerek literatürdeki kalıcı yerini almıştır.

Samuelson (1948), açığa çıkarılan tercih tanımını yaparken, fiyat vektörünü p ; seçilmiş mal demetini x ; T adet farklı mal çeşidini ise alt indisler ile temsil etmiştir. Buradan hareketle, (p_t, x_t) $t=1, \dots, T$ için, eğer $p_t x_t \geq p_t x$ ise x_t mal sepeti, x mal sepetine karşı doğrudan açığa çıkarılan bir tercih olur ve $x_t R_D x$ olarak yazılır. Bu notasyondan tüketicinin veri fiyatlar altında x 'e karşı x_t 'yi seçtiği

anlaşılmaktadır. Bazı r, s, t, \dots, u gibi seriler için $p_r x_r \geq p_r x_s, p_s x_s \geq p_s x_t, \dots, p_u x_u \geq p_u x$ olduğunda x_t mal sepeti, x 'e göre dolaylı açığa çıkarılan tercih olarak adlandırılır ve $x_t \mathbf{R}_I x$ olarak yazılır. Doğrudan ve dolaylı açığa çıkarılan tercih ilişkilerinde ilişkinin büyük eşitlik “ \geq ” olması zayıf tercih ilişkisi, kesin büyük “ $>$ ” olması ise kesin tercih ilişkisi olarak adlandırılır (Varian, 2005).

Açığa Çıkarılan Tercihin Zayıf Aksiyomu (WARP) Jehle ve Reny (1998), eğer $x_s \mathbf{R}_w x_t$ ise, aynı zamanda $x_t \mathbf{R}_w x_s$ durumunun olmayacağını göstermektedir.

$$p_t x_t \geq p_t x_s \Rightarrow x_t \mathbf{R}_w x_s \text{ ve } x_t \neq x_s \text{ olduğunda } x_s \mathbf{R}_w x_t \text{ olamaz.} \quad (1)$$

Tercih tabanlı yaklaşımdaki bireyin tercihlerinin tutarlılığı rasyonellik varsayımı ile sağlanırken, açığa çıkarılan tercih yaklaşımında yapılan seçimlerin açığa çıkarılan tercihin zayıf aksiyomunu sağlaması gerekmektedir.

Açığa Çıkarılan Tercihin Güçlü Aksiyomu (SARP) Varian (2006), açığa çıkarılan tercihin güçlü aksiyomunu, açığa çıkarılan tercih ilişkisinden hareketle tanımlamaktadır. Güçlü tercih ilişkisi $x_t \mathbf{R}_s x_s$ ise, x_t mal sepeti x_s 'e göre kesin açığa çıkarılan bir tercih ise, $x_s \mathbf{R}_s x_t$ yani x_s mal sepeti x_t 'ye göre kesin açığa çıkarılan bir tercih olamaz şeklinde ifade edilir ve Denklem 2'de gösterildiği gibidir.

$$p_t x_t > p_t x_s \Rightarrow x_t \mathbf{R}_s x_s \quad (2)$$

Açığa Çıkarılan Tercihin Genelleştirilmiş Aksiyomu (GARP) Varian (1982), açığa çıkarılan tercih aksiyomlarının pratikte test edilmesi için daha kolay bir özellik geliştirmiştir. Bu doğrultuda, Varian (1982: 947-948) genelleştirilmiş tercih ilişkisi için \mathbf{R}_G operatörünü kullanmış ve Açığa Çıkarılan Tercihin Genelleştirilmiş Aksiyomunu (GARP) Denklem (4)'de gösterildiği şekliyle tanımlamıştır:

$$p_t x_t > p_t x_v \Rightarrow x_t \mathbf{R}_G x_v \quad (3)$$

Denklem (3)'e göre, eğer $x_t x_v$ 'ye göre dolaylı olarak açığa çıkarılan bir tercih ise, $x_v x_t$ 'ye göre doğrudan açığa çıkarılan bir tercih olmamalıdır. Bu durumda WARP ve SARP aksiyomları kayıtsızlık eğrilerinin dışbükeyimsi olduğunu yani tüketicinin faydasını maksimum yapan tüketim seviyesinin tek elemanlı olduğunu varsayarken, GARP aksiyomu kayıtsızlık eğrisinin kesin dışbükeyimsi olduğunu yani, tüketicinin faydasını maksimum yapan tüketim seviyesinin bir çözüm kümesinden oluştuğunu varsaymaktadır.

Açığa Çıkarılan Tercihin Homotetik Aksiyomu (HARP): Homotetiklik, tercihler üzerindeki önemli kısıtlamalardan biridir. Homotetik fayda fonksiyonunun iktisadi anlamı basitçe, talebin orantılı olarak artması durumunda bütçe doğrularının kesişmemesi olarak ifade edilebilir. Bir fayda fonksiyonu için, $u(x) > u(y)$, bütün $\alpha > 0$ için $u(\alpha x) > u(\alpha y)$ ise, fonksiyonun homotetik olduğu ifade edilir (Heufer ve Hjertstrand, 2019). Varian (1983), bir veri seti D için bütün farklı endeks seçenekleri i, j, \dots, l $(p_i, x_j)(p_i, x_j) \dots (p_i, x_j) \geq 1$ olduğunda Açığa Çıkarılan Tercihin Homotetik Aksiyomunu (HARP) sağladığını göstermiştir. Bu durumda aşağıdaki koşullar söz konusudur:

D gözlem seti HARP'ı sağlar.

Bütün $i, j = 1, \dots, T$ $U_i \leq U_j p_j x_i$ için U_i fayda fonksiyonu vardır.

Gözlem setini rasyonelleştiren bir homotetik $u \in U$ mevcuttur.

2.1. Rasyonellik Endeksleri

Açığa çıkarılan tercih aksiyomlarının ampirik olarak test edilmesinde karşılaşılan sorun, aksiyom testlerinin son derece keskin olmasıdır. Yani GARP'ın tek bir ihlalinin, modelin tümünün reddine neden olması durumudur. Bu durumda, ölçümdeki hataları hesaba katmak için verilere uygulanabilecek bazı toleransların veya bazı küçük ihlallerin teoride kabul edilebilir bir sınırdan kalmasına izin verebilecek ölçütlere ihtiyaç duyulmuştur (Andreoni vd., 2013). Bu durum literatürde model uyum iyiliği kavramı olarak adlandırılmaktadır. Bu ölçütler gözlemlenen tüketici davranışının, açığa çıkarılan tercih aksiyomlarını sağlamaya ne kadar yakın olduğunu ifade etmektedir.

Rasyonellik endeksleri seçimler arasından sadece GARP'ı ihlal eden durumların değil, aynı zamanda bu ihlallerden kaynaklanan refah kaybını da belirlemeye yardımcı olmaktadır. Dolayısıyla, bir veri setinin açığa çıkarılan tercih aksiyomlarını sağlayıp sağlamadığı kadar, sağlamadığı durumlarda ihlalin derecesinin ne olduğunun da tespiti son derece önemlidir. Literatürde uyum iyiliği yaklaşımlarını biçimlendirmek için birçok önemli girişimde bulunulmuştur. Bu girişimlerden ilki Afriat (1972) tarafından önerilen Afriat Etkinlik Endeksidir. Çalışmanın devamında ihlal derecelerinin tespit edilebilmesi için ampirik analizlerde kullanılması önerilen bazı önemli endekslere yer verilmiştir.

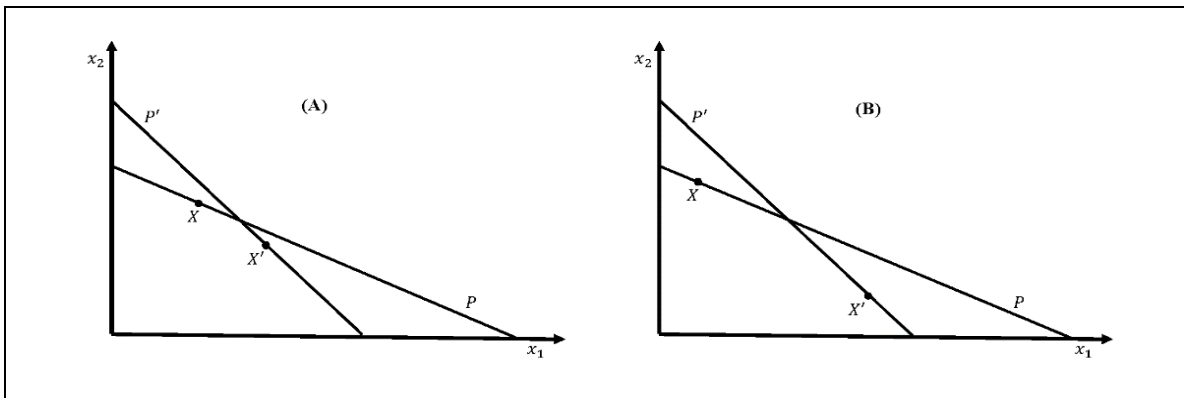
2.1.1. Afriat Etkinlik Endeksi (AEI)

GARP ihlallerinin şiddetinin ölçümü için önerilen ilk endeks Afriat (1972) Etkinlik Endeksi'dir (AEI). Afriat (1972) çalışmasında, her bir gözlemdeki harcamaların bir miktar " $e \in [0,1]$ " kadar "azaltılması" durumunda, GARP ihlalinin ortadan kalkacağını gözlemlemiştir. Burada önerilen " e " etkinlik değeri olarak tanımlanmakta ve ihlalin derecesini ölçerek, verilerin GARP'ı sağlaması için tüketiciler tarafından ne kadar harcama yapılması gerektiğini belirleyen bir parametre olmaktadır. Bu durumda bazı $e \in [0,1]$ için, R_D^e ilişkisi, $e p_i x_i \geq p_i x$ ise $x_i R_D^e x$ olarak tanımlanmaktadır (Afriat, 1972).

R_D^e ilişkisi $e p_i x_i > p_i x$ olarak tanımlandığında, bir D veri seti, bazı $e \in [0,1]$ ve tüm $i, j = 1, \dots, T$ 'ler için tercih ilişkisi $x_j R^e x_i$ olduğunda, $x_j R_D^e x_i$ koşulu sağlanmazsa, veri seti GARPe'yi sağlar. Bu durumda, bir dizi gözlem seti D için, GARP'yi karşılayan en büyük etkinlik değeri AEI değeri olarak kullanılır (Heufer ve Hjertstrand, 2019). AEI, GARP ihlalinin sezgisel bir ölçütüdür ve uygulamalı çalışmalarda yoğun olarak kullanılmaktadır (Choi, Fisman, Gale ve Kariv, 2007; Choi, Kariv, Müller ve Silverman, 2014; Cherchye, De Rock ve Vermeulen 2010; 2011). Varian (1993), AEI için 0,95 değerini sezgisel kritik değer olarak önermektedir.

Şekil 1(A) ve Şekil 1(B) iki farklı GARP ihlal durumu için sezgisel olarak bu ihlallerin derecesini göstermektedir. Şekil 1(B)'de temsil edilen ihlal durumu, Şekil 1(A)'daki ihlal durumundan daha büyüktür ve söz konusu ihlal farkı e etkinlik değeri aracılığıyla ölçülmektedir (Chambers ve Echenique, 2017). Ölçülen bu değer AEI olarak adlandırılır ve boşa harcanan (israf edilen) gelirin bir ölçüsü olarak ifade edilir. İktisadi olarak, tüketici 1'den farklı "e" etkinlik değerine sahipse, ikinci durumda elde edeceği fayda seviyesini sağlayabilmek için harcadığı miktarın e kadar oranını harcayarak da aynı fayda düzeyini elde edebilirdi şeklinde ifade edilmektedir. Dolayısıyla etkinlik değeri 1'e ne kadar yakınsa, tüketicinin ilk ve ikinci durumda yaptığı harcamaların farkı (para israfı) o kadar az olacaktır.

Şekil 1. Afriat Etkinlik Endeksi



Kaynak: Chambers ve Echenique, 2017

2.1.2. Houtman ve Maks Endeksi (HMI)

Houtman ve Maks (1985), e etkinlik değerini, açığa çıkarılan tercih aksiyomları ile tutarlı olan maksimum gözlem alt kümesi olarak ölçmeyi önermiştir. Houtman-Max Endeksi (HMI), GARPe'yi sağlayan verilere bağlı olarak birim vektöre en yakın olan vektörü "e" olarak tanımlanır. Bununla birlikte, e vektörü HMI için ikili olacak şekilde sınırlandırılmıştır. Tüketici tercihlerinin rasyonelliğinin ölçülmesinde kullanılır. HMI, 1'e yaklaştıkça rasyonellik artar.

2.1.3. Para Pompası Endeksi (MPI)

Hem Afriat (1972) hem de Varian (1985) endekslerindeki kısıtlar nedeniyle Echenique vd. (2011) tarafından Para Pompası Endeksi (MPI) önerilmiştir. Söz konusu kısıt, GARP'ın her ihlalinin en az bir döngü içermesi ve AEI'nin (veya VEI'nin) bu döngüyü, döngünün en zayıf halkası'nda kırmaya çalışmasıdır. Bunun yerine her bir "bağlantıya" eşit davranıldığında, sorunun giderileceğini iddia eden Echenique vd. (2011), Para pompası endeksini formel olarak Denklem (4)'te gösterildiği gibi tanımlamıştır.

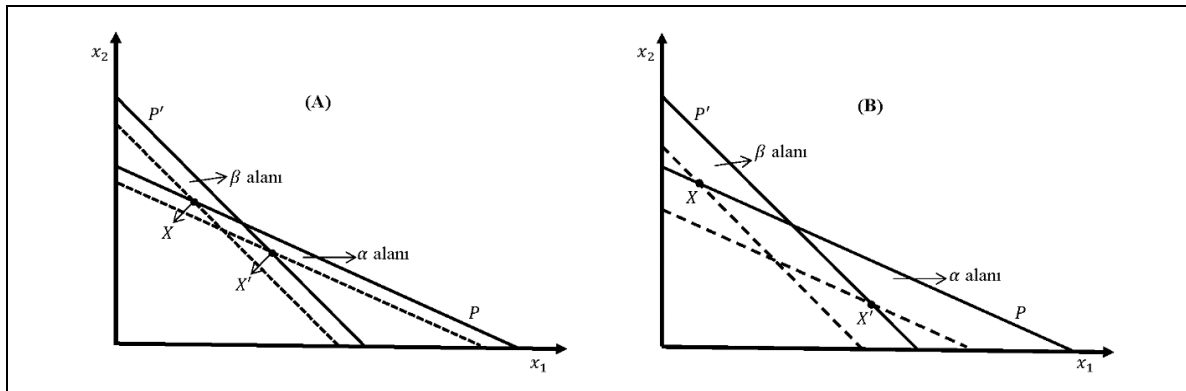
$$MPI_{\{(x_{k1}, p_{k1}), \dots, (x_{kn}, p_{kn})\}} = \frac{\sum_{l=1}^n p_{k1}(x_{k1} - x_{k1+1})}{\sum_{l=1}^n p_{k1} \cdot x_{k1}} k_1 = k_{n+1} \quad (4)$$

MPI, GARP'ı ihlal eden bir tüketiciden elde edilebilecek “para pompası” olarak adlandırılmıştır. MPI, her bir GARP ihlali için ölçülmektedir. GARP ihlalinin şiddetinin ölçüsü olan MPI, GARP ihlalinin bir tüketiciyi “para pompası” olarak manipüle edilmeye maruz bıraktığı fikri üzerine inşa edilmiştir.

Bu durumu Şekil 2(A) ve Şekil 2(B) üzerinden açıklamak gerekirse, Şekil 2(B) daha şiddetli bir GARP ihlalini göstermektedir. Şekil 2(A)'da hayali bir tüketici p fiyatından x kadar mal, p' fiyatından x' kadar mal satın almaktadır. Bu durumda GARP ihlali, dolayısıyla WARP ihlali gerçekleşmektedir. Çünkü tüketici x kadar mal alabilecek durumdayken x' kadar mal almaktadır. Bu durumda, bu satın almayı takip eden ve karşıt satın alma stratejisi uygulayacak olan hayali bir arbitrajcinin var olduğu varsayımında, arbitrajı p fiyatında x ile x' 'ünü değiş tokuş edebilir. Böylece $p(x - x') > 0$ değerinde bir miktar para kazanabilir (α ile temsil edilen alan). Sonrasında ise p' fiyatında x' 'ünü x ile takas edip $p'(x' - x) > 0$ değerinde bir miktar daha para kazanabilir (β ile temsil edilen alan). Tüketici bu şekilde manipüle edildiğinde elde edilen toplam büyüklük $mp = p(x - x') + p'(x' - x)$ olacaktır. Bu manipülasyon sonucunda oluşan büyüklük, GARP ihlallerinin şiddetini ölçen “para pompası maliyeti” olarak adlandırılmakta ve toplam harcamaların yüzdesi olarak ifade edilmektedir (Echenique vd., 2011). Şekil 2(A) ve Şekil 2(B) iki farklı GARP ihlali durumunda hesaplanan MPI değerlerini göstermektedir. İki farklı GARP ihlal durumunda MPI değeri $\alpha + \beta$ alanlarının toplamı kadar olmaktadır.

Herhangi bir GARP ihlali, fiyatlarda veya tüketici tercihlerinde yapılan ölçüm hatalarının sonucundan kaynaklanabilmektedir. MPI, GARP ihlalinin ne kadarının bu tür hatalardan kaynaklandığını temel olarak tüketici seçimlerinin rasyonel davranışlarla ne kadar uyumlu olduğunu ölçen bir rasyonellik ölçütüdür. MPI değeri arttıkça, rasyonelliğin daha şiddetli bir şekilde ihlal edildiği ve bu ihlallerin parasal maliyetinin fazla olduğu anlaşılmaktadır (Echenique vd., 2011).

Şekil 2. Para Pompası Maliyeti



Kaynak: Echenique, vd., 2011.

MPI, Afriyat etkinlik endeksi ile karşılaştırıldığında, her ikisinin de aynı olguyu ölçmeye çalıştıkları için benzer olduğu düşünülse de AEI ve MPI değerlerinin yorumları farklılık göstermektedir. Şöyle ki; MPI, GARP'ı ihlal eden bir tüketiciden elde edilebilecek parasal büyüklük iken; AEI,

tüketicinin tüketim tercihlerinde boşa yapılan (israf edilen) harcamalara tolerans olarak izin verilen bir “hata payı” (Varian, 1990) olarak yorumlanabilir. Dolayısıyla MPI ve AEI sonuçları farklı olabilmekte dahası aynı veriler üzerinde zıt sonuçlar verebilmektedir (Echenique vd., 2011).

2.1.4. Para Pompası Endeksi (MPI)

Homotetik Etkinlik Endeksi (HEI): HARP, fiyat-miktar verisi üzerinden kolaylıkla test edilebilmektedir. Söz konusu test, veriler HARP’ı sağlar ya da sağlamaz şeklinde iki sonuçlu bir test olarak dizayn edilmiştir. HARP’ın ihlal edilmesi durumunda, verilerin HARP ile tutarlı olması için gerekli olan en düşük etkinlik değeri HEI değeri olarak tanımlanmaktadır. Fayda maksimizasyonunda olduğu gibi homotetik fayda maksimizasyonunda da bir homotetik etkinlik değeri belirlemek için öncelikle HARP koşulunun yeni bir versiyonu olan HARPe’yi tanımlanmalıdır (Heufer ve Hjertstrand, 2019). Bu tanıma göre D veri seti bütün i, j, k, \dots, l farklı mallar ve $e \in (0, 1]$ etkinlik değeri için Denklem (5)’te gösterilen koşul geçerli olduğunda, HARPe’nin sağlandığı kabul edilir. Heufer ve Hjertstrand (2019)’a göre bir D dizi gözlem için, HARPe’yi karşılayan en büyük e değeri HEI değeri olarak kullanılır.

$$\frac{(p_i x_j)}{e}, \frac{(p_j x_k)}{e}, \dots, \frac{(p_l x_i)}{e} \geq 1 \quad (5)$$

2.1.5. Yanlış Belirleme Endeksi (MSI)

Etkinlik değerleri genel olarak, verilerin açığa çıkarılan tercih aksiyomları ile tutarlı olabilmesi için gerekli olan “en küçük değer” olarak yorumlanır. Homotetiklik varsayımına bağlı olarak hesaplanabilecek bir diğer etkinlik endeksi Heufer ve Hjertstrand (2019) tarafından önerilen yanlış belirleme endeksi’dir (MSI). Heufer ve Hjertstrand (2019)’a göre MSI, AEI ve HEI arasındaki normalize edilmiş farka eşittir ve Denklem (6)’da gösterilmiştir.

$$MSI = \frac{AEI - HEI}{AEI} \quad (6)$$

Literatürde AEI, HEI ve MSI değerleri için olması gereken en düşük değer üzerine bir fikir birliği yoktur. Heufer ve Hjertstrand (2019), MSI için 0,95 değerini sezgisel kritik değer olarak önermişlerdir.

2.2. Açığa Çıkarılan Tercih Aksiyom Testleri İçin Geliştirilen Başarı Ölçütleri

Herhangi bir açığa çıkarılan tercih testi, insanların kararlarına karşılık gelmeyen rastgele seçim modelleri ile test edildiğinde, fayda maksimizasyonu hipotezini reddedemediğinde testin başarısı hakkında soru işaretleri oluşacaktır. Bir diğer ifade ile tüketiciler tarafından yapılan seçimlerin rastgele mi yoksa tüketiciler tarafından bilinçli olarak mı yapıldığının test edilmesi gerekmektedir. Bu gereklilikten hareketle, literatürde sıklıkla kullanılan başarı ölçüt yaklaşımlarına değinilmiştir.

2.2.1. Bronars Endeksi

Bronars (1987), Becker (1962)'in bireysel tercihlerin rasgele yapıldığına ve bütçe kümesinin sınırında aynı şekilde dağıldığına dair hipotezini temel alan açığa çıkarılan tercih testlerinin gücü için literatürde sıklıkla tercih edilen endeksi geliştirmiştir. Bronars'ın alternatif hipotezi Denklem (7)'de ifade edilmektedir (Bronars, 1987):

$$H_A^{Bronars}: r_{i(k)}(B_t) = \frac{1}{K} \frac{m_t}{p_{t(k)}}, k = 1, \dots, K; \varepsilon_{i,t} \sim U(B_t) \quad (7)$$

Bu alternatif hipotez, GARP'ı test etmek için belirli bütçe kümeleri toplamını kullanarak açığa çıkarılan tercih testlerinin başarısını ölçmektedir. Denklem (9)'da yer alan $U(B_t)$ ifadesi, sıfıra ayarlanmış sınır bütçesi olarak tanımlanan B_t üzerindeki eşit dağılımı belirtir. Bu yaklaşımda hedef, B_1, \dots, B_K bütçe kümelerinden seçim yapan "irrasyonel" bir tüketicinin GARP'ı ne sıklıkla ihlal ettiğini görebilmektedir. Bronars hipotezinde, bu seçimlerin, bütçe setinden tamamen rastgele yapıldığını varsaymaktadır. Bronars endeksi, bütçe kümesini tüketen K kurgusal rastgele tüketim verilerine göre GARP'ı ihlal eden bireylerin ortalama yüzdesi olarak tanımlanır. Dolayısıyla Bronars endeksi, rastgele seçimlerin GARP'ı ihlal etme olasılığıdır (Bronars, 1987).

Bu yaklaşımla, rastgele bir seçim grubunun GARP'ı ihlal etmesi ihtimalinin kesin olarak hesaplanması mümkün hale gelmektedir. Bronars'ın yaklaşımının bir avantajı, alternatif hipotezin Bayesian yaklaşımda en az bilgilendirici olarak temsil edilmesiyle sağlanan hem doğal hem de basit bir hesaplama olmasıdır. Yaklaşımın dezavantajı ise, alternatif hipotezin koşulsuz olması ihtimali ve davranış üzerindeki dağılımla ilgili gözlenen seçimlerdeki bilgilerden hiçbir şekilde faydalanmamasıdır (Andreoni, vd., 2013).

2.2.2. Tahmin Başarı Endeksi (PSI)

Beatty ve Crawford (2011), Selten ve Krischker (1983) ile Selten (1991) tarafından önerilen tahmin başarı ölçüsüne dayanan optimizasyon davranışını reddetme konusundaki açığa çıkarılan tercih yöntemi üzerinden bir ölçüt önermişlerdir. Selten (1991)'in fikrine dayanan ve genişletilmiş tahmin başarı ölçümü olan PSI, Beatty ve Crawford (2011) tarafından önerilmiş ve bu endeks Denklem (8)'de gösterilmiştir.

$$PSI = \text{Aksiyom Sağlanma Oranı} - (1 - \text{Başarı Ölçütü}) \quad (8)$$

Beatty ve Crawford (2011), rasyonellik ölçüsü olan r_i değerini hesaplarırken, her hane için, bir hanenin hedef alanı olarak adlandırdığı GARP'ı karşılayacak hanenin bütçe kümelerinden tüm olası seçimleri belirlemiş ve sonrasında her hanehalkı i için a_i 'yi hedefin büyüklüğü (hedef alan/toplam alan) ile karşılaştırmıştır. Hanenin hedef alanı, bir tüketicinin olası bütçe payları üzerindeki tek tip dağılımdan, rastgele bütçe payları seçilerek GARP'ı geçme veya sağlama yüzdesi olarak yorumlamıştır.

Aksiyom sağlanma oranı ve başarı ölçütü her zaman 0 ile 1 arasında bir değer almaktadır. Bu da PSI'nın -1 ile 1 arasında değer alacağı anlamına gelmektedir. 1'e yakın bir değer, gözlemlerin büyük

bir oranıyla tutarlı ve yüksek başarı ölçütüne sahip bir modeli belirtirken; -1'e yakın bir değer, çok düşük başarı ölçütü ve düşük aksiyom sağlanma oranına sahip bir modeli belirtmektedir. Bu durumda, açığa çıkarılan tercih modeli hemen hemen tüm rastgele davranışlara izin verse de gözlemlenen tercihler testi geçmemektedir. 0'a yakın bir PSI değeri, gözlemlenen davranışın rastgele olması durumunda beklenen aksiyom sağlanma oranına aşağı yukarı eşit olduğu bir modele karşılık gelmektedir. PSI sıfır değerini aldığı anda, gözlemlenen davranışların rastgele (irrasyonel) davranışlardan ayırt edilemez olduğu sonucuna ulaşılır. Genel olarak bir modelin anlamlı kabul edilebilmesi için, PSI'nın 0'dan büyük olması gerekmektedir (Demuyne ve Hjertstrand, 2019).

Analizde kullanılan Açığa Çıkarılan Tercih aksiyomları, rasyonellik ölçütleri ve başarı ölçütleri Tablo1' de özetlenmiştir.

Tablo1. Analizde Kullanılan Aksiyom ve Ölçütlere ait Özet Bilgiler

Aksiyomlar	WARP	Verilerle tutarlı talep fonksiyonunu maksimize eden tek değerli bir fayda fonksiyonunun varlığı için gerekli bir koşul test edilir.
	SARP	Kayıtsızlık eğrilerinin dışbükeyimsiliği varsayımı test edilir.
	GARP	Kayıtsızlık eğrilerinin kesin dışbükeyimsiliği varsayımı test edilir.
	HARP	Fayda fonksiyonunun homotetikliği varsayımı test edilir.
Rasyonellik Ölçütleri	AEI	Tüketici tercihlerinin rasyonelliği ve boşa harcanan (israf edilen) ortalama gelirin ölçülmesinde kullanılır. AEI, 1'e yaklaştıkça rasyonellik artarken, israf edilen gelir azalır.
	HMI	Tüketici tercihlerinin rasyonelliğinin ölçülmesinde kullanılır. HMI, 1'e yaklaştıkça rasyonellik artar.
	MPI	Değişen fiyatlar nedeniyle oluşan tercih ihlallerinin neden olduğu ortalama parasal kaybın ölçülmesinde kullanılır. MPI, -1 ile 1 arasında bir değer alır ve sıfırdan uzaklaştıkça (mutlak olarak) parasal kayıp artar.
	HEI	Tüketicileri temsil eden homotetik fayda fonksiyonu ihlallerinin şiddetinin ölçülmesinde kullanılır. HEI, 0 ile 1 arasında bir değer alır ve 0'a yaklaştıkça ihlalin önemi azalır.
	MSI	AEI ile HEI arasındaki normalize edilmiş farkın ölçülmesinde kullanılır. MSI 1'e yaklaştıkça HARP ihlallerinin rasyonelite üzerindeki etkisi azalır.
Aksiyom Başarı Ölçütleri	PSI	Model genelinde tüketici seçimlerinin rastgele yapılıp yapılmadığının test edilmesinde kullanılır. Hesaplanan değer negatif ise rastgele yapılan, pozitif ise rastgele yapılmayan seçimlerinin yüzde oranını verir. PSI 0 ise kararsız bölgedir ve seçimlerin rastgele yapılıp yapılmadığı belirlenemez. PSI'nın pozitif değer alması beklenir.
	Bronars	Model genelinde tüketicilerin yapmış olduğu tüketimlerin rastgele yapılıp yapılmadığının test edilmesinde kullanılır. Hesaplanan değer, rastgele tüketim yapmayan tüketicilerin yüzde oranını verir. Bronars 1'e yaklaştıkça tüketiciler rasyonel tüketimler yapar.
	LB	Model genelinde tüketicileri temsil eden fayda fonksiyonunun en az kaç farklı tipte olabileceğini test eder.
	UB	Model genelinde tüketicileri temsil eden fayda fonksiyonunun en çok kaç farklı tipte olabileceğini test eder.

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

3. LİTERATÜR

Karar alıcıların tüketim yapılarının açığa çıkarılan tercih teorisi aksiyomları ile tutarlılık testinin yatay-kesit veriler kullanılarak araştırıldığı ampirik çalışmaların sayısı mikro düzeyde tüketim verilerine duyulan ihtiyacın karşılanmasıyla birlikte artmıştır. Bu bölümde açığa çıkarılan tercih teorisinin geçerliliğini yatay-kesit veriler üzerinden test eden çalışmalara yer verilmiştir.

Koo ve Hasenkamp (1972), 64 hanenin 1955-1958 dönemindeki gıda harcamaları verilerinden hareketle açığa çıkarılan tercihin tutarlılığını parametrik yöntem kullanarak incelemiştir. Çalışmada hanelerin büyük çoğunluğunun açığa çıkarılan tercih aksiyomunu sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Varian (1982), 1947-78 dönemi toplulaştırılmış ABD tüketim verisi üzerinden parametrik olmayan yöntemler yardımıyla açığa çıkarılan tercih teorisinin birçok aksiyomunu test etmiştir. Tercih maksimizasyonu modelleri için uygun olması, talep verisi tarafından rasyonelle edilmiş fayda

fonksiyonu ile tutarlılık göstermesi ve doğrudan ve dolaylı telafi edilmiş talep fonksiyonlarının tahmin edilebilmesi gibi sağladığı birçok avantaj nedeniyle parametrik olmayan yöntemlerin açığa çıkarılan tercih analizlerinde kullanılmasını önermiştir.

Swofford ve Whitney (1986), 1966:1-1979:4 çeyrek dönemlik kişi başına veri setini kullanarak toplam para talebini oluşturan unsurlar üzerinden GARP aksiyomunu test etmişlerdir. Parametrik olmayan yöntemin kullanıldığı ve fayda fonksiyonu üzerinde hiçbir varsayımda bulunulmadığı çalışmada fayda fonksiyonunun yapısından bağımsız şekilde parametrik yöntemlerin kullanılmasının olanaksız olduğu bu nedenle öncelikle alt gruplarda GARP aksiyomunun test edilmesi gerektiği, ardından alt grupların payları şeklinde oluşturulan modele simetri ve eşitlik gibi fayda maksimizasyonu kısıtlarının eklenmesinin uygun olduğu gibi sonuçlar elde edilmiştir.

Browning (1989), ABD, Kanada ve Birleşik Krallık savaş öncesi döneme ait toplulaştırılmış kişi başına gıda, giyim, barınma, sağlık, ulaşım, eğlence ve diğer hizmetlere ait harcamaların fiyat ve faiz oranı değişimleri ile dönemsel fiyat değişimleri altında GARP aksiyomunu test etmiştir. Dönemsel fiyat değişimleri nedeniyle zaman serisi verilerinin kullanıldığı analizlerde parametrik yöntemlerin yeterli olmayacağı belirtilmiştir.

Burton ve Young (1991), 1960:1-1987:4 dönemi Birleşik Krallık gıda tüketim verileri yardımıyla et ve balık tüketimi üzerinden WARP ve SARP aksiyomları non-parametrik olarak test etmiştir. Çalışmada aksiyomların reddedildiği, bunun nedeni olarak fiyatlar değişse bile tüketicilerin et ve balık tüketim davranışlarının dönem boyunca stabil kalması gösterilmiştir. Aksiyomların reddedilmesinin tüketicilerin tercihlerinde bir değişiklik meydana gelmediği anlamı taşımadığı, ancak olası değişimin tespit edilmesinin güçlüğü vurgulanmıştır.

Famulari (1995), talep teorisinin parametrik olmayan bir testini, yani GARP ile fiyat-harcama verisinin tutarlılığının belirlenmesini, ilk kez hanehalkı mikro verileri üzerinden uygulamıştır. Çalışmada kullanılan veri seti, hanehalkı demografik özellikleri ile sekiz mal grubunun yıllık harcamalarından ve ABD 25 büyük metropol bölgesi için zamanlar arası fiyat endekslerine sahip diğer malların birleşiminden oluşan 1982-1985 Hanehalkı Harcama Anketi verileridir. GARP'ı ihlal eden tüketim paketi karşılaştırmalarının fraksiyonu, açığa çıkarılan tercih aksiyomlarına sahip bir veri kümesinin tutarlılığını belirtmek için parametrik olmayan test yöntemleri kullanılarak test edilmiştir. Çalışmada ihlal oranları, testin gücünü artırmak için benzer harcamalara sahip tüketim çiftleri arasında hesaplanmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara bakıldığında, benzer hanelerin tüketim seçenekleri, bütçe kısıtlamaları ve ortak tercihlerini optimize etmenin ortak hipotezler ile tutarlı olduğu görülmüştür. Toplam 270 gözlemden 10 gözlemin GARP aksiyomunu ihlal ettiği sonucuna ulaşılmıştır.

Famulari (2006), fayda fonksiyonu için herhangi bir parametrik varsayımda bulunmadan GARP ve WARP koşulunu statik işgücü arz modeli yardımıyla test etmeyi amaçlamıştır. Çalışmada, ABD 1982-1985 tüketici harcama verileri yardımıyla çalışma saati ve sekiz mal tüketimi üzerinden

oluşturulan model kullanılmıştır. Tercihlerin fonksiyonel yapısı, hata terimleri ve bütçe kısıtı gibi kısıtlayıcı varsayımların eklenmediği veri setinde tercihlerin SARP ve WARP'ı sağladığı görülmüştür.

Hanehalkı ölçeğinde alınan kararlarının aslında haneyi temsil eden tekil bir fayda fonksiyonu varsayımı altında alındığı, üniter karar görüşüne alternatif olarak hane içindeki bireylere ait farklı fayda fonksiyonlarının olduğu, ancak kararların kolektif olarak alındığı varsayımını ileri süren ilk çalışmalar Chiappori (1988; 1992) tarafından yapılmıştır.

Betty ve Crawford (2011), 1985-1997 dönemi İspanya hanehalkı tüketim verilerini kullanarak GARP aksiyomunun test edilmesini amaçlamıştır. Yazarlar, fiyat verilerinde ölçüm hatalarının olabileceği, bu durumun GARP koşulunun reddedilmesine neden olabileceğini ve bu sebeple eğer fiyat verilerinde ölçüm hataları mevcut ise fiyat veri setinin logaritmasının alınarak bu ölçüm hatalarının minimize edilebileceğini ifade etmişlerdir.

Fleissig ve Whitney (2011), İngiltere 1920-1955 dönemi için yıllık on farklı tüketim malı harcaması ve bu malların fiyatları üzerinden yapılan analizde savaş öncesi (1920-1938) dönemde GARP'ın ihlal edilmediğini, ancak savaş sonrası dönemde (1947 ve 1952) bu varsayımın ihlal edildiği sonucuna ulaşmıştır. Bu sonucun elde edilmesindeki en önemli neden olarak 1947 yılında gıda fiyatlarının %16,5, 1952 yılında ise hizmet fiyatlarının %10,9 seviyesinde ciddi artışların yaşanmış olması gösterilmiştir.

Coasert (2017), hanehalkları arasındaki farklılıkları gözlemlenebilen değişkenler üzerinden ortaya koymaya ve tercihlerdeki heterojenliğin WARP aksiyomunu ihlal eden durumlarını grafiksel olarak ortaya çıkarmaya çalışmıştır. Ardından cluster analizi (kümeleme analizi) yardımıyla aynı gruplar altında birleştirdiği hanehalkları arasındaki farklılıkları minimize ederek WARP aksiyomu test edilmiştir. Çalışmada, Hollanda işgücü verilerinin kullanıldığı ampirik modelde, hanehalklarının belirli özelliklerine bağlı olarak aynı grup altında toplanarak rasyonelliklerinin test edilmesinin daha tutarlı sonuçların elde edilmesi açısından yararlı olacağı ifade edilmiştir.

4. VERİ SETİ VE UYGULAMA

Çalışmanın bu kısmında, açığa çıkarılan tercih teorisinin Türkiye ölçeğinde ampirik olarak testi TÜİK HBA veri seti yardımıyla üniter ve kolektif tüketim modelleri dikkate alınarak yapılmıştır. Üniter modelin analizinde tek bireyden oluşan hanehalkları, kolektif modelin analizinde ise iki yetişkin bireyden oluşan ve aralarında evlilik bağı bulunan hanehalkları dikkate alınmıştır. Analizde veri seti üzerinden hanelerin aksiyom ihlal oranları hesaplanmış, bu ihlallerin etkileri ölçülmüş ve model uyum iyilikleri üzerinden elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir. Sonrasında hanelere ait farklı demografik özelliklerin tercih rasyonelliğine olası etkileri üzerinde durulmuştur.

4.1. Veri Seti

Çalışmada, Türkiye’de yerleşik hanehalklarının yapmış oldukları seçimlerin açığa çıkarılan tercih aksiyomları ile tutarlılığı 2004-2017 HBA yatay kesit verileri kullanılarak analiz edilmiştir. Ayrıca on iki mallı tüketim yapıldığı varsayılmış ve tüketim miktarları ise hanehalklarının mal gruplarına yaptığı harcamaların mal grubu fiyatının oranı olarak hesaplanmıştır. Temel mal grubu fiyatları, TÜİK TÜFE 2003 baz dönemi mal fiyatları kullanılarak sepet bazında her yılın Aralık ayı için yıllık olarak yazar tarafından oluşturulmuştur. HBA verileri derlenirken yıl içinde farklı dönemlerde hanehalklarından veri toplanması nedeniyle yıl içinde oluşan fiyat farklarının giderilmesi adına TÜİK tarafından her yılın Aralık ayı referans alınarak HBA’da bulunan ve her bir hanehalkı için özel olarak indeks değeri hesaplanmaktadır. Böylece hanelerin anket ayı içinde karşılaştıkları sepet fiyatları, her yılın Aralık ayı yazar tarafından hesaplanan tüketim sepeti fiyatları ile indeks değerinin çarpılması neticesinde elde edilmiştir.

4.2. Uygulama

Birden fazla bireyden oluşan hanelerde hane düzeyinde satın alma kararları, bireysel olarak rasyonel olan hanehalkı üyelerinin toplu olarak faydalarını maksimize ettikleri varsayımı altında kolektif tüketim modeli aracılığıyla modellenmiştir. Açığa çıkarılan tercih teorisinde kolektif modelin dikkate alındığı ilk çalışma, işgücü arzının kolektif olarak oluştuğu varsayılarak Chiappori (1988) tarafından yapılmıştır. Daha sonraları kolektif tüketim modeli, hanehalklarının tüketim davranışlarını modellemede sıklıkla tercih edilmiştir. (Browning ve Chiappori, 1998; Chiappori, Fortin ve Lacroix, 2002; Cherchye ve Vermeulen, 2008; Cherchye vd. 2010; 2012; 2018).

Kolektif modelde temel varsayım, hanehalkını temsil eden tek bir fayda fonksiyonunun olduğudur. Bu nedenle kolektif modeller ampirik çalışmalara uyarlanırken bireylerin yaptığı harcamaların özel ve kamusal olarak ikiye ayrılması gerekmektedir. Literatürde kolektif tüketim modeli analizlerinde genellikle sağlık, alkol ve tütün ve eğitim gibi harcamaların kişisel mallar olduğu belirtilmekte iken gıda, barınma ve ulaşım gibi mallarının ortak olarak tüketilmesi nedeniyle kamusal mallar oldukları kabul edilir. Bu nedenle kamusal mallara yapılan harcamaların hanehalkı kişi sayısına bölünmesi gerekmektedir. Buradan hareketle çalışmanın analizinde kolektif tüketim modeli varsayımı altında mal miktarları hesaplanırken, ortak kullanım neticesinde her iki bireyin de fayda sağladığı düşünülen gıda, konut, mobilya ve ulaşım harcamaları kişi sayısına bölünerek hesaplanmıştır. Ayrıca kolektif model çerçevesinde hanehalkı reisine ait demografik değişkenlerin etkileri de analiz edilmiştir.

Açığa çıkarılan tercih teorisi aksiyomları R programında yer alan revealedPrefs paketi ve Matlab programlama dilleri yardımıyla analiz edilmiştir. Çalışmada test edilen aksiyomların ampirik analizi yapılırken kullanılan söz konusu program kodlarına EK1’de yer verilmiştir.

4.2.1. Kolektif Model Sonuçları

Kolektif tüketim modeli, rasyonel tercihler ile karakterize edilen her bir hane üyesinin bireysel kararları neticesinde hanehalkı ortak tüketimine karar verilmesi durumu olarak tanımlanmaktadır. Üniter modelin aksine hane tüketim kararında sadece hanehalkı reisini değil, diğer bireyleri de karar sürecine dahil eden kolektif model altında, iki yetişkin bireyden oluşan ve aralarında evlilik bağı bulunan hanehalkları dikkate alınarak açığa çıkarılan tercih aksiyomları 2004-2017 HBA verileri ile test edilmiş ve söz konusu modele ilişkin sonuçlar Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. Açığa Çıkarılan Tercih Aksiyomları Testi (Kolektif Model)

Yıl	e değeri	WARP	%	SARP	%	GARP	%	HARP	LB	UB
	1,0000	419	17,5	456	19,0	134	5,6	Ret	3	3
	0,9995	83	3,5	90	3,8	18	0,8	Ret	2	3
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	2398	0,9986	0,9262	-0,2108	0,201	0,7916			0,8098	1,0000
	1,0000	271	11,6	290	12,4	133	5,7	Ret	2	3
	0,9995	9	0,4	9	0,4	14	0,6	Ret	2	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	2337	0,9994	0,9474	-0,2181	0,2362	0,7637			0,8759	1,0000
	1,0000	158	7,3	162	7,5	24	1,0	Ret	2	2
	0,9995	0	0,0	0	0,0	0	0,0	Kabul	1	1
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	2174	0,9995	0,9646	-0,2676	0,9632	0,0363			0,9255	1,0000
	1,0000	220	12,7	237	13,7	72	4,1	Ret	2	3
	0,9995	26	1,5	27	1,6	5	0,3	Ret	2	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1735	0,9989	0,9424	-0,2958	0,1884	0,8114			0,8634	1,0000
	1,0000	170	9,9	179	10,4	72	4,2	Ret	2	3
	0,9995	30	1,7	30	1,7	5	0,3	Ret	1	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1725	0,9987	0,9554	-0,3054	0,2696	0,7300			0,8962	1,0000
	1,0000	246	14,3	261	15,1	72	4,2	Ret	3	3
	0,9995	54	3,1	55	3,2	10	0,6	Ret	2	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1724	0,9983	0,9391	-0,2985	0,1265	0,8733			0,8486	1,0000
	1,0000	168	10,3	183	11,2	41	2,5	Ret	2	3
	0,9995	24	1,5	24	1,5	5	0,3	Ret	2	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1631	0,9990	0,9534	-0,3065	0,1267	0,8732			0,8878	1,0000
	1,0000	220	13,8	227	14,2	56	3,5	Ret	2	3
	0,9995	52	3,3	55	3,4	8	0,5	Ret	2	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1598	0,9989	0,9406	-0,3397	0,2011	0,7987			0,8579	1,0000
	1,0000	120	7,5	123	7,7	83	5,2	Ret	2	2
	0,9995	22	1,4	22	1,4	12	0,8	Ret	2	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1590	0,9991	0,9673	-0,3384	0,1701	0,8297			0,9226	1,0000
	1,0000	225	15,8	239	16,8	69	4,8	Ret	3	3
	0,9995	75	5,3	79	5,5	9	0,6	Ret	2	3
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1424	0,9976	0,9768	-0,3252	0,2735	0,7258			0,8322	1,0000
	1,0000	138	11,7	144	12,2	49	4,2	Ret	2	3
	0,9995	38	3,2	39	3,3	7	0,6	Ret	2	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1178	0,9989	0,9457	-0,2926	0,1796	0,8202			0,8778	1,0000
	1,0000	168	14,6	176	15,3	108	9,4	Ret	2	2
	0,9995	57	4,9	59	5,1	14	1,2	Ret	2	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1152	0,9983	0,9332	-0,2404	0,2348	0,7648			0,8472	1,0000
	1,0000	110	9,6	114	10,0	41	3,6	Ret	2	3
	0,9995	21	1,8	21	1,8	4	0,4	Ret	2	2
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1140	0,9989	0,9561	-0,2926	0,3192	0,6804			0,900	1,0000
	1,0000	150	13,5	156	14,0	87	7,8	Ret	3	3
	0,9995	55	4,9	57	5,1	3	0,3	Ret	2	3
		AEI	HMI	MPI	HEI	MSI			PSI	Bronars
Gözlem	1114	0,9973	0,9408	-0,3248	0,4469	0,5519			0,8600	1,0000

Farklı etkinlik değerlerine bağlı olarak aksiyom ihlal oranlarına dair sonuçlar Tablo 2’de verilmiştir. WARP ihlal oranlarına ilişkin en yüksek değer, 2017 yılında %17,5 olarak elde edilmiştir. 2017 yılı özelinde ihlal oranı yüksek hesaplanmış olmasına rağmen, elde edilen değer talep

fonksiyonunu maksimize eden tek değerli bir fayda fonksiyonunun varlığı için gerekli koşulun örneklem grubunun %87,5'i için sağlandığını göstermektedir. En düşük WARP ihlal oranları ise %7,3 ile 2015 yılında elde edilmiştir. 2017 yılında SARP'ın gözlemlerin %19'u için ihlal edilmesi nedeniyle söz konusu dönemdeki iki kişilik hanehalklarının kesin dışbükeyimsi kayıtsızlık eğrisine sahip olmadığı söylenebilir.

GARP ihlallerine ilişkin uç değerler, en düşük 2015 ve en yüksek olarak 2006 yılında elde edilmiştir. Genel olarak analiz dönemi için GARP ihlalleri ortalama olarak düşük değerler (%4 civarında) almış olmasına rağmen, en düşük ihlalin gerçekleştiği 2015 yılında gözlemlenen hanehalklarının %99'nun GARP'ı sağladığı gözlemlenmiştir. Bu durum, ilgili yıl içindeki hanehalklarının tamamına ilişkin talep fonksiyonunu maksimize eden çok değerli bir fayda fonksiyonunun kesin dışbükeyimsilik varsayımını sağladığına işaret etmektedir.

Hanelerin talep fonksiyonunu maksimize eden fayda fonksiyonunun homotetik olup olmadığını araştıran HARP aksiyomu, 2015 yılı hariç, ilgili bütün analiz dönemleri için ihlal (red) edilmiştir. HARP ve GARP aksiyomlarının hangi şiddetle reddedildiği, ihlaller nedeniyle tüketicilerin katlanmak zorunda oldukları maliyet ve refah kayıpları rasyonellik endeksleri ile hesaplanmaya çalışılmıştır.

Analiz döneminin genelinde yüksek ve birbirine yakın bir AEI elde edilirken, AEI en yüksek değerini 0,9995 ile 2015 yılında, en düşük değerini ise 0,9973 ile 2004 yılında almıştır. 2015 yılında hanehalkları gelirlerinin tamamına yakınını (%99'unu) etkin kullanmışlar, sadece %1'lik kısmını israf etmişlerdir. Söz konusu AEI değeri diğer ülke örnekleri (Blow, Browning ve Crawford, 2008; Echenique, Lee ve Shum, 2013; Kim, Choi, Kim ve Pop-Eleches, 2018; Banks, Carvalho ve Perez-Arce, 2019) ile karşılaştırıldığında daha yüksek hesaplanmıştır. Bu durum kolektif model altında tüketim kararı veren hanehalklarının gelirlerini daha etkin harcadıklarına işaret etmektedir.

GARP ihlali üzerinden elde edilen MPI değeri, GARP'ı sağlamayan hanehalklarının katlanmak zorunda kaldıkları parasal maliyeti ölçmekte olup, MPI değeri 0'dan uzaklaştıkça, ihlaller nedeniyle tüketicilerin katlandığı parasal maliyet artmaktadır. Bu nedenle, MPI değerleri karşılaştırılırken mutlak değerler dikkate alınmaktadır. GARP ihlallerinin genel olarak üniter modele kıyasla daha düşük seyrettiği kolektif modelde, GARP ihlallerinin maliyeti ortalama olarak %25 seviyesindedir. Bunun nedeni olarak özellikle ortak tüketilen mallar nedeniyle ortaya çıkan refah kaybının hane bireyleri tarafından bölüşülmesi gösterilebilir. MPI değerinin -0,3397 olarak hesaplandığı 2010 yılı, GARP ihlali nedeniyle katlanılan maliyetin en yüksek olduğu yıldır. TÜİK verileri incelendiğinde, 2010 yılında gerçekleşen enflasyon oranının bir önceki yıla göre yaklaşık olarak %40 daha düşük seviyede olduğu görülmektedir. Bu durum, parasal maliyetin sadece fiyat artışları nedeniyle değil aynı zamanda fiyat azalışları nedeniyle de ortaya çıkabileceğine ve fiyatların artması kadar fiyatların azalmasının da haneler için önemli refah kayıplarına yol açabileceğine işaret etmektedir. 2006 yılı en yüksek GARP ihlallerinin gerçekleştiği yıl olmasına rağmen bu ihlallerin maliyeti düşük seviyede kalmıştır. Buna karşın, 2015

yılında GARP'ı ihlal eden gözlem sayısı az iken bu aksiyomun ihlal edilmesi nedeniyle katlanılan parasal maliyet -0,2676 ile yüksek seviyede hesaplanmıştır.

HARP ihlallerinin şiddetini veren HEI değerleri, HARP'ın kabul edildiği 2015 yılı haricinde HEI, 2004 yılında 0,4469 ile en yüksek değerini alırken, 0,1265 ile 2012 yılında en düşük değerini almıştır. HEI değeri 1'e yaklaştıkça HARP'ın ihlalinin şiddetinin düşük, 0'a yaklaştıkça yüksek olduğu bilgisini vermektedir. Bu durumda kolektif modelde HARP'ın ihlalinin şiddetinin yüksek olduğu ancak söz konusu ihlallerin rasyonaliteyi bozucu etkisinin düşük kaldığı HEI sonuçları ile desteklenmiştir.

Tablo 2'de sunulan HMI sonuçlarına bakıldığında, en yüksek HMI değeri 2008 yılında 0,9768; en düşük değer ise 2017 yılında 0,9262 olarak hesaplanmıştır. HARP ihlalinin rasyonaliteyi bozucu etkisinin ölçülmesinde kullanılan MSI ise, 2015 yılında en düşük değerini 0,0363 ile almaktadır. Bu sonuçtan hareketle, 2015 yılında homotetiklik varsayımının ihlal edilmesinin rasyonellik üzerinde önemli bozucu etkilere neden olduğu söylenebilir.

Bronars endeksi, 2004-2017 dönemindeki bütün yıllar için 1 olarak hesaplanmıştır. Bronars endeksi literatürde sıklıkla kullanılsa da yukarı yönde sapmalı sonuçlar ürettiği konusunda yapılan eleştiriler nedeniyle diğer endekslerin hesaplanması, sonuçların tutarlılığının desteklenmesi açısından gereklidir. Bu kapsamda kullanılan bir diğer endeks olan PSI'nin 1'e yakın bir değer alması, modelin gözlemlerin büyük bir oranıyla tutarlı olduğunu ve aynı zamanda yüksek güce sahip olduğunu ima eder. Kolektif model altında 2004-2017 dönemi için hesaplanan PSI değerlerine bakıldığında, PSI en düşük değerini 2017 yılında 0,8098 ile alırken, en yüksek değere 2015 yılında sahip olmuştur. Bu sonuç, analiz için açığa çıkarılan tercih testlerinin tutarlı ve aynı zamanda yüksek başarıya sahip olduğunu göstermektedir. Bu durum, tıpkı Bronars endeksi sonuçlarında olduğu gibi, analiz dönemi genelinde tüketicilerin rastgele seçimler yapmadığı anlamını taşımaktadır.

Tüketicileri temsilen oluşturulabilecek tercih tipi sayısının alt ve üst sınırlarını gösteren Lowerbound ve Upperbound değerleri, etkinlik endeks değeri $e=1,000$ alındığında 2004, 2008, 2012 ve 2017 yılları için 3 olarak bulunmuştur. Bu değerler, analiz dönemi içinde tüketicilerin gözlemlenemeyen tercih heterojenliğine ilişkin tercih tiplerinin üç adet olduğunu ima etmektedir.

4.2.2. İhlallerin Sosyoekonomik Belirleyicileri

İlgili analiz dönemi için büyük ölçüde rasyonel davranış sergiledikleri tespit edilen hanehalklarının aksiyomların ihlallerine neden olabilecek yaş, eğitim, cinsiyet ve gelir durumu gibi bazı gözlemlenebilir demografik ve ekonomik değişkenler dikkate alınarak, söz konusu değişkenlerin rasyonellik üzerinde yarattığı farklılıklar araştırılmıştır. 2004-2017 dönemi hanehalklarının sosyoekonomik farklılıkları göz önüne alındığında, söz konusu hanehalklarının tercihlerinin açığa çıkarılan tercih aksiyomları ile tutarlılığına ilişkin sonuçlar Tablo 3'te verilmiştir.

İlk olarak, cinsiyet değişkenine bağlı olarak elde edilen sonuçlar, kadın ve erkek reise sahip hanehalklarının yakın bir rasyonelliğe sahip olduğunu gösterse de genel olarak WARP, SARP ve GARP ihlal oranlarının erkeklerde daha yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Nitekim rasyonellik ölçütlerinden AEI değeri analiz dönemi için kadınlarda 0,9095 erkeklerde ise 0,9256 olarak elde edilmiştir. Bu durum, erkek bireylerin kadın bireylere nazaran gelirlerini daha etkin kullandıkları anlamına gelmektedir.

Fiyat değişimleri nedeniyle ortaya çıkan refah kaybının ölçüsü olarak kullanılan MPI değeri ise kadınlar için -0,273, erkekler için -0,353 olarak hesaplanmıştır. Bu durum kadınlarda yaşanan aksiyom ihlalinin neden olduğu parasal maliyetin erkeklerle kıyasla daha düşük olduğuna işaret etmektedir. Bu nedenle, fiyat değişimlerinden kaynaklı olarak katlanılan parasal maliyetin kadınlar için daha düşük olduğu söylenebilir. Bu duruma neden olarak kadınların fiyat değişimlerine bağlı olarak tercihlerini daha kolay değiştirdikleri söylenebilir. Bu nedenle kadınların erkeklerle kıyasla fiyat değişimleri nedeniyle daha az refah kaybına uğradıkları düşünülmektedir.

Tablo 3. Demografik Özelliklere Göre Analiz Sonuçları (2004-2017)

Cinsiyet	Yaş							Eğitim							Gelir				
	e=0,99	Kadın	Erkek	20-29	30-39	40-49	50-59	60+	Yok	İlk	Orta	Lise	Y.Okul	Lisans	Y.Lisans	%20	%20	%20	%20
WARP	%18	%23	%9	%9	%28	%15	%0	%13	%21	%0	%0	%3	%8	%0	%16	%10	%8	%9	%8
SARP	%32	%39	%16	%13	%37	%24	%0	%31	%38	%0	%0	%4	%16	%0	%32	%19	%13	%16	%22
GARP	%25	%11	%2	%4	%9	%11	%0	%39	%15	%0	%0	%0,3	%0	%13	%8	%1	%0,3	%0,5	
HARP	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Kabul	Ret	Ret	Kabul	Kabul	Ret	Ret	Kabul	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
AEI	0,91	0,92	0,96	0,97	0,92	0,96	1,00	0,94	0,93	1,00	1,00	0,97	0,96	1,00	0,30	0,30	0,39	0,81	0,72
HEI	0,04	0,06	0,19	0,18	0,09	0,09	1,00	0,04	0,14	1,00	1,00	0,99	0,70	1,00	0,04	0,26	0,21	0,78	0,35
MPI	-0,27	-0,35	0,36	0,36	0,31	-0,30	0,05	-0,23	-0,29	0,05	0,05	-0,34	-0,35	0,05	-0,26	-0,27	-0,29	-0,31	-0,33
MSI	0,95	0,93	0,79	0,81	0,90	0,90	0,00	0,95	0,84	0,00	0,00	-0,01	0,26	0,00	0,29	0,13	0,45	0,04	0,50
PSI	0,11	0,12	0,48	0,39	0,21	0,30	0,13	0,13	0,13	0,67	0,47	0,73	0,94	0,62	0,25	0,18	0,18	0,22	0,23
Bronars	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Gözlem	5552	3319	696	858	874	1379	5064	3289	2690	494	958	304	901	235	2035	1888	1806	1631	1516
Oran	%62	%38	%8	%10	%10	%16	%57	%37	%30	%6	%11	%3	%10	%3	%23	%22	%20	%18	%17

İncelemeye konu olan bir diğer hanehalkı demografik değişkeni olarak yaş, beş grup için analiz edilmiştir. Analiz dönemi boyunca incelenen 8871 hanehalkının %8'i 20-29 yaş, %10'u 30-39 yaş, %10'u 40-49, %16'sı 50-59 ve %57'si de 60 yaş üzeri hanehalkından oluşmaktadır. İlgili gruplar için açığa çıkarılan tercih aksiyomlarının ihlal oranlarına bakıldığında, en düşük ihlallerin 60 yaş üstü grupta yapıldığı gözlemlenmektedir. İhlaller 40-49 yaş grubuna kadar artmakta daha sonraki gruplar için azalmaktadır. En yüksek ihlal oranlarının 40-49 yaş grubu arasındaki bireylerde olduğu gözlemlenmektedir. AEI değeri en yüksek olduğu grup 60 ve üzeri yaş olurken, en düşük AEI değeri 40-49 yaş grubunda elde edilmiştir. 60 ve üzeri yaş grubundaki bireylerin gelirlerini tam olarak etkin kullandıkları gözlemlenirken, 40-49 yaş grubundaki bireylerin ise gelirlerini %7,5 oranında israf ettikleri görülmüştür. Bireylerin yaşı arttıkça rasyonel davranış sergilemekten uzaklaştıkları görülmektedir.

MPI değeri, en düşük 60 ve üzeri yaş grubunda 0,058 olarak elde edilmiştir. Diğer yaş gruplarında birbirine yakın bir seyir izlemekte ve yaklaşık -0,30 ile 0,36 bandı arasında seyretmektedir.

En yüksek MPI değeri 20-29 yaş grubunda -0,365 olarak elde edilirken, bu değer yaş grubu ilerledikçe azalmaktadır. Bireylerin yaşı ilerledikçe fiyat değişimleri nedeniyle ortaya çıkan refah kaybı azalmaktadır. Bu durum fiyat oynaklıkları nedeniyle tercih değişimlerinin gençlerde daha az olduğuna işaret etmektedir. Dolayısıyla gençlerin tercihlerinde daha katı oldukları söylenebilir. Yaş ilerledikçe tüketici tercihlerini yönlendiren en önemli etkinin malların fiyatı olduğu düşünülmektedir.

Hanehalklarının rasyonellik seviyelerinde farklılık yaratacağı düşünülen eğitim değişkeni incelendiğinde, 2004-2017 dönemi Türkiye’de yerleşik hanehalklarının %37’sinin ilkökul altı, %30’unun ilkökul, %6’sının orta öğrenim, %11’inin lise ve %3’ünün yüksekökol, %10’un lisans, %3’ünün ise lisansüstü eğitime sahip olduğu görülmektedir. Açığa çıkarılan tercih teorisinin ihlal oranlarına bakıldığında en yüksek aksiyom ihlalleri eğitimsiz ve ilkökul mezunu grupta ortaya çıkmaktadır. Orta öğrenim, lisans ve yüksek lisans eğitime sahip bireyler için AEI değeri 1 olarak hesaplanmıştır. Bu durum, bu eğitim gruplarındaki bireylerin gelirlerinin tamamını etkin kullandığı anlamını taşımaktadır. En düşük AEI değeri ilkökul seviyesinde eğitime sahip olan hanehalkları için elde edilmiştir. Bu durum söz konusu gruptaki bireylerin gelirlerinin yaklaşık olarak %7’sini israf ettiği anlamına gelmektedir.

MPI değerine bakıldığında en yüksek değerler sırasıyla -0,35 ve -0,34 ile lisans ve yüksekökol mezunu hanehalkları için elde edilmiştir. En düşük MPI değerleri ise ortaökol lise ve yüksek lisans mezunu bireylerden oluşan hanehalklarında görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlar değerlendirildiğinde eğitim seviyesi ile fiyat değişimleri nedeniyle ortaya çıkan refah kayıpları arasında doğrusal bir ilişkinin olmadığı anlaşılrsa da en düşük refah kaybı yüksek lisans mezunu bireylerde gözlemlenmektedir.

Gözlemlenebilir sosyoekonomik değişkenlerden biri olarak hanehalkı yıllık gelir seviyesinin aksiyom ihlalleri üzerinde yarattığı farklılıklar %20’lik gelir grupları dikkate alınarak araştırılmıştır. Gelir grupları düşük, düşük orta, orta, orta yüksek ve yüksek olmak üzere 5 grup altında tanımlanmıştır. Bütün gelir grupları arasında aksiyom ihlal oranları en yüksek ortalama ile en düşük gelir grubunda ihlal edilmektedir. HARP bütün gelir grupları için reddedilmiştir. HARP ihlalleri etkinliğinin en yüksek olduğu grup düşük gelirliler iken, en yüksek etkinliğin olduğu grup ise yüksek gelirlilerdir.

AEI değeri, düşük gelir grubu için 0,305 olarak elde edilmiştir. Bu değer, düşük gelir grubundaki bireylerin gelirlerinin yaklaşık olarak %70’ini israf ettiklerini göstermektedir. En yüksek AEI değeri ise 0,817 ile orta yüksek gelir grubunda elde edilmiştir. Bu gruptaki hanehalkları yaklaşık olarak gelirlerinin %19’unu israf etmektedirler. İsrاف oranları nispeten yüksek olarak hesaplanrsa da gelir seviyesi arttıkça boşa harcanan gelirin azaldığı gözlemlenmektedir. Bu durumun nedeni olarak, gelir seviyesi arttıkça tüketiciler için erişilebilir mal sepeti çeşidinin artacağı ve dolayısıyla tüketicilerin gelirlerini daha etkin kullanacağı söylenebilir.

MPI en düşük değerini -0,262 ile en düşük gelir grubunda almaktadır. MPI değerleri gelir düzeyi arttıkça artmakta ve en yüksek -0,334 değerini yüksek gelir grubunda almaktadır. Haliyle ihlallerin

yaratmış olduğu maliyetin en fazla hissedildiği grup en yüksek gelir grubu olurken, bu maliyete en az katlanan grubun en düşük gelir grubu olduğu görülmektedir. Düşük gelir grubunun tükettiği mal sepeti çeşidinin az olması, özellikle gelirin büyük bir kısmını gıda ve konut harcamalarına ayırması nedeniyle mal fiyatlarında yaşanan değişimler karşısında tüketim tercihlerini değiştirmede düşülmektedir. Bu nedenle fiyat değişimleri nedeniyle düşük gelir grubundaki tüketicilerin refah kayıplarının az olması beklenmektedir.

Model başarı ölçütlerinden olan PSI değeri sıfır değerini aldığıda, gözlemlenen davranışların rastgele (irrasyonel) davranışlardan ayırt edilemez olduğu, bu nedenle, bir modelin anlamlı olması için PSI değerinin 0'dan kesin büyük olması gerekmektedir. PSI bütün sosyoekonomik değişkenler için 0'dan büyük, ancak 0'a yakın değerler olarak elde edilmiştir. Bu sonuç nispeten düşük rasyonaliteyi temsil etse de sıfırdan büyük değerler elde edilmesi nedeniyle tüketici seçimlerinin rasgele olmadığını göstermektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Gerek mikro iktisadın gerekse modern makro iktisadın merkezine yerleştiği homo-economicus için yapılan en önemli ve temel varsayım, ekonomik ajanların rasyonel davrandığıdır. Söz konusu rasyonelite klasik tüketici teorisinde a priori bilgi iken, Samuelson (1938) tarafından önerilen açığa çıkarılan tercih yaklaşımında a posteriori bir bilgidir. Daha açıklayıcı bir ifadeyle, klasik tüketici teorisinde rasyonelite birçok varsayımsal argüman ile ön kabul olarak ekonomik ajana empoze edilirken, Samuelson (1938) tarafından önerilen açığa çıkarılan tercih yaklaşımında tüketici davranışları gözlemlenmekte ve rasyonellik açığa çıkarılan tercih aksiyomları ile test edilmektedir. Haliyle açığa çıkarılan tercih yaklaşımı, klasik talep teorisine kıyasla daha esnek bir modeldir.

Bu çalışmada, ekonomik ajanların tüketim davranışlarını ampirik olarak test etmek için açığa çıkarılan tercih teorisi kullanılmıştır. Çalışmanın amacı, Türkiye'deki hanehalkları üzerinden açığa çıkarılan tercih teorisinin geçerliliğini test etmek, böylece tüketici tercihlerindeki rasyonelliği belirleyerek rasyonelitenin ihlal edilmesi durumunda ortaya çıkan refah kayıplarını ölçmektir. Çalışmadan elde edilen sonuçların karar alıcılara yol göstermesi ve klasik talep teorisine alternatif olarak ortaya sunulan açığa çıkarılan tercih teorisine Türkiye örneği yardımıyla ampirik bir destek sağlanması hedeflenmiştir.

Türkiye'de hanehalkı boyutunda tüketici tercihlerinin parametrik olmayan analiz sonuçları, tüketici tercihlerinin açığa çıkarılan tercih aksiyomları ile tutarlı olduğunu göstermektedir. Bu durum, açığa çıkarılan tercih teorisinin Türkiye'deki hanehalkları için geçerli olduğu hipotezini desteklemektedir. Ayrıca, tüketici tercihlerinin yüksek rasyoneliteye sahip olduğu görülmesine karşın açığa çıkarılan tercih aksiyomlarının ihlal edilmesi neticesinde ortaya çıkan refah kayıpları ortalama olarak %25 seviyesinde hesaplanmıştır.

Çalışmada, ilgili analiz dönemi boyunca büyük ölçüde rasyonel davranış sergiledikleri tespit edilen hanehalkları için açığa çıkarılan tercih aksiyomlarının ihlallerine neden olabilecek yaş, eğitim, cinsiyet ve gelir gibi bazı sosyoekonomik değişkenlerin rasyonellik üzerinde farklılıklar yarattığı sonucuna ulaşılmıştır.

Elde edilen sonuçlar, sadece fiyat artışlarının değil fiyat azalışlarının da tüketici rasyonelliği ve refahı üzerinde bozucu etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu açıdan bakıldığında, fiyat belirleyicilerine mümkün olduğunca mal ve hizmet fiyatlarını sabit tutmaları, belirsiz ve düzensiz olarak fiyat indirim veya artışlarına gitmemeleri tavsiye edilmektedir. Ayrıca fiyat değişimlerinin önemli boyutlara ulaştığı kriz dönemlerinde tüketicilerin refah kayıplarını azaltmaları adına kendi üretimlerinden tüketimlerini arttırmaları veya mevcutlar arasından tüketim yapmaları tüketici rasyonelliği ile örtüşmekte ve tüketicilerin refah kayıplarını önemli ölçüde azaltmaktadır. Bu nedenle politika yapıcıların hane içi üretimi destekleyici politikalar üretmeleri ve hane içi üretim konusunda toplumu bilinçlendirmeleri önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Afriat, S.N. (1967), The construction of utility functions from expenditure data, *International Economic Review*, 8(1), 67-77.
- Afriat, S.N. (1972), Efficiency estimation of production functions, *International Economic Review*, 13(3), 568-598.
- Andreoni, J., Gillen, B.J., ve Harbaugh, W.T. (2013). The power of revealed preference tests: Ex-post evaluation of experimental design. *Unpublished manuscript*.
- Banks, J., Carvalho, L.S., ve Perez-Arce (2019), Education, decision making, and economic rationality, *Review of Economics and Statistics*, 101(3), 428-441.
- Beatty, T.K. ve Crawford, I.A. (2011), How Demanding is the revealed preference approach to demand?, *American Economic Review*, 101(6), 2782-95.
- Becker, G. S. (1962), Irrational behavior and economic theory, *Journal of Political Economy*, 70(1), 1-13.
- Blow, L., Browning, M., ve Crawford, I. (2008), revealed preference analysis of characteristics models, *The Review of Economic Studies*, 75(2), 371-389.
- Bronars, S.G. (1987), The power of nonparametric tests of preference maximization, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 55(3), 693-698.
- Browning, M. (1989), A Nonparametric test of the life-cycle rational expectations hypothesis, *International Economic Review*, 66(6), 979-992.
- Browning, M. ve Chiappori, P.A. (1998), Efficient intra-household allocations: A general characterization and empirical tests, *Econometrica*, 66(6), 1241-1278.
- Burton, M. P. ve Young, T. (1991), Non-Parametric tests for changes in consumer preferences for meat in Great Britain, *Journal of Agricultural Economics*, 42(2), 138-145.
- Chambers, C.P., ve Echenique, F. (2017), *Revealed Preference Theory*. Cambridge University Press, 56, (71-80)

- Cherchye, L., Demuynck, T., ve De Rock, B. (2011), Testable implications of general equilibrium models: An integer programming approach, *Journal of Mathematical Economics*, 47, 564-575.
- Cherchye, L., Demuynck, T., ve De Rock, B. (2018), Normality of demand in a two-goods setting, *Journal of Economic Theory*, 173, 361-382.
- Cherchye, L., De Rock, B., ve Vermeulen, F. (2010), An afriat theorem for the collective model of household consumption, *Journal of Economic Theory*, 145(3), 1142-1163
- Cherchye, L., De Rock, B., ve Vermeulen, F. (2012), Collective household consumption behavior: Revealed preference analysis, *Foundations and Trends in Econometrics*, 4(4), 225-312.
- Cherchye, L. ve Vermeulen, F. (2008), Nonparametric analysis of household labor supply: Goodness-of-fit and power of the unitary and the collective model, *The Review of Economics and Statistics*, 90(2), 267-274.
- Chiappori, P.A. (1988), Rational household labor supply, *Econometrica*, 56, 63–90.
- Chiappori, P.A. (1992), Collective labor supply and welfare, *Journal of Political Economy*, 100(3), 437–467.
- Chiappori, P. A., Fortin, B., ve Lacroix, G. (2002), Marriage market, divorce legislation, and household labor supply, *Journal of Political Economy*, 110(1), 37-72.
- Choi, S., Fisman, R., Gale, D. M., ve Kariv, S. (2007), Revealing preferences graphically: An old method gets a new tool kit, *American Economic Review*, 97(2), 153-158.
- Choi, S., Kariv, S., Müller, W., ve Silverman, D. (2014), Who is (more) rational?, *American Economic Review*, 104(6), 1518-1550.
- Cosaert, S. (2017), What types are there?, *Computational Economics*, 53(2), 533-554.
- Demuynck, T. ve Hjertstrand, P. (2019), Samuelson's approach to revealed preference theory: Some recent advances, Paul Samuelson: Master of Modern Economics. Palgrave Macmillan, London.
- Echenique, F., Lee, S., ve Shum, M. (2011), The money pump as a measure of revealed preference violations, *Journal of Political Economy*, 119(6), 1201-1223.
- Famulari, M. (1995), A household-based, nonparametric test of demand theory, *The Review of Economics and Statistics*, 77(2), 372-382.
- Famulari, M. (2006), Household labor supply and taxes: A nonparametric, revealed preference approach, <http://econ.ucsd.edu/~mfamular/pdfs/GARPLaborSupply.pdf> (25.11.2019).
- Fleissig, A. R. ve Whitney, G. (2011), A revealed preference test of rationing, *Economics Letters*, 113(3), 234-236.
- Grosskopf, S. ve Hayes, K. (1983), Do local governments maximize anything?, *Public Finance Quarterly*, 11(2), 202-216
- Heufer, J. ve Hjertstrand, P. (2019), Homothetic efficiency: Theory and applications, *Journal of Business & Economic Statistics*, 37(2), 235-247.
- Houthakker, H. S. (1950), Revealed preference and the utility function, *Economica*, 17(66), 159-174.
- Houtman, M. ve Maks, H. J. A. (1985), Determining all maximal data subsets consistent with revealed preference, *Kwantitatieve Methoden*, 19(1), 89–104.
- Jehle, G. A. ve Reny, P. J. (1998), *Advanced Microeconomic Theory*, India: Pearson Education.

- Kim, H. B., Choi, S., Kim, B., ve Pop-Eleches, C. (2018), The role of education interventions in improving economic rationality, *Science*, 362(6410), 83-86.
- Koo, A. ve Hasenkamp, G. (1972), Structure of revealed preference: Some preliminary evidence, *Journal of Political Economy*, 80(4), 724-744.
- Samuelson, P. A. (1938), A note on the pure theory of consumer's behaviour, *Economica*, 5(17), 61-71.
- Samuelson, P. A. (1948), Consumption theory in terms of revealed preference, *Economica*, 15(60), 243-253.
- Selten, R. ve Kruschker, W. (1983), *Comparison of two theories for characteristic function experiments*, In *Aspiration Levels in Bargaining and Economic Decision Making*, Springer, Berlin and Heidelberg, 259-264.
- Selten, R. (1991), Properties of a measure of predictive success, *Mathematical Social Sciences*, 21(2), 153-167.
- Swofford, J. L. ve Whitney, G. A. (1986), Flexible functional forms and the utility approach to the demand for money: A nonparametric analysis: Note, *Journal of Money, Credit and Banking*, 18(3), 383-389.
- Varian, H. R. (1982), The nonparametric approach to demand analysis, *Econometrica*, 50(4), 945-973.
- Varian, H. R. (1983), Non-parametric tests of consumer behaviour, *The Review of Economic Studies*, 50(1), 99-110.
- Varian, H. R. (1985), Non-Parametric analysis of optimizing behavior with measurement error, *Journal of Econometrics*, 30(1), 445-458.
- Varian, H.R. (2006), *Revealed preference, Samuelsonian economics and the twenty-first century*, 99-115.

EKLER

Ek 1. Çalışmada Kullanılan MATLAB Kodları

Ek 1.1. WARP'ı İhlal Eden Gözlem Sayısı için Kullanılan MATLAB Kodu

```
function nwarpvio1=nwarpvio1(p,q,e)
T=size(p,1);
DRP=eye(T);
P0=zeros(T,T);
for i=1: T
for j=[1: i-1, i+1: T]
if p(i,:) * e * q(i,:) >= p(i,:) * q(j,:)
DRP(i,j)=1;
end % if >=
end % for j
end % for i
nwarpvio1 = 0;
for t=1: T
for v = 1: T
if t~=v
if DRP(t,v) == 1 && DRP(v,t) == 1
nwarpvio1 = nwarpvio1+1;
break;
end
end
end
end
disp(['There are: ', num2str(nwarpvio1), ' WARP violations']);
```

Ek 1.2. SARP'ı İhlal Eden Gözlem Sayısı için Kullanılan MATLAB Kodu

```

function nsarpviol=nsarpviol(p,q,e)
T=size(p,1);
DRP=eye(T);
for i=1: T
for j=[1: i-1, i+1: T]
if p(i,:) * e * q(i,:) >= p(i,:) * q(j,:)
DRP(i,j)=1;
end % if >=
end % for j
end % for i
RP=warshall(DRP);
nsarpviol = 0;
for t=1: T
for v = 1: T
if t~= v % only check for two different observations
if RP(t,v) == 1 && DRP(v,t) == 1 %if t is RP to v and v is dir RP to t
nsarpviol = nsarpviol+1;
break;
end
end
end %for v
end %for t
disp(['There are: ', num2str(nsarpviol), ' SARP violations']);

```

Ek 1.3. GARP'ı İhlal Eden Gözlem Sayısı için Kullanılan MATLAB Kodu

```

function ngarpviol=ngarpviol(p,q,e)
T=size(p,1);
DRP=eye(T);
P0=zeros(T,T);
for i=1: T
for j=[1: i-1, i+1: T]
if e >= p(i,:) * q(j,:)
DRP(i,j)=1;
if e > p(i,:) * q(j,:)
P0(i,j)=1;
end % if >
end % if >=
end % for j
end % for i
RP=warshall(DRP);
passgarp=1;
for i=1: T
for j=[1: i-1, i+1: T]
if RP(i,j) && P0(j,i) % see GARP-definition
passgarp=0; break
end % if
end % for j
if ~passgarp, break, end
end % for i
ngarpviol = 0;
for t=1: T
for v = 1: T
if RP(t,v) == 1 && P0(v,t) == 1 ngarpviol = ngarpviol+1;
break;
end
end %for v
end% for t
disp(['There are: ', num2str(ngarpviol), ' GARP violations']);

```

Ek 1.4. HARP'ı İhlal Eden Gözlem Sayısı için Kullanılan MATLAB Kodu

```
function nharpviol=nharpviol(p,q,e)
T=size(p,1);
A = zeros(T,T);
inc = zeros(T,1);
for t = 1: T
inc(t,1) = e;
p(t,:) = p(t,:)/inc(t,1); %normalize prices
end
for t=1: T
for v = 1: T
A(t,v) = log(p(t,:)*q(v,:)); %set cost matrix
end
end
R=A;
for k=1: T
for i=1: T
for j = 1: T
R(i,j)=min(R(i,k)+R(k,j), R(i,j));
end % for j
end % for i
end %for k
A = warshall_sum(A);
nharpviol = 0;
for t=1: T
for v = 1: T
if A(t,v) == 1 && A(v,t) <0
nharpviol = nharpviol+1;
break;
end
end
end% for t
disp(['There are: ', num2str(nharpviol), ' HARP violations']);
```

Ek 1.5. Afriat Etkinlik Endeksi (AEI) için Kullanılan MATLAB Kodu

```
function e = emax_AEI(p,q)
if garpe(p,q,1)==1;
e = 1;
else
eupper = 1;% unfeasible upper bound
elower = 0;% feasible lower bound
while (eupper-elower)/elower >= 0.00001 %change this if accuracy is to be changed
eevaluate = (eupper+elower)/2;%evaluation point
passevaluate = garpe(p,q,eevaluate);%evaluate this point
if passevaluate == 1 %if it passes garp
elower = eevaluate;%new lower bound = evaluation point
elseif passevaluate == 0 %if it does not satisfy garp
eupper = eevaluate;%new upper bound = evaluation point
end
end
e = eevaluate;
end
return
```

Ek 1.6. Bronars Etkinlik Endeksi için Kullanılan MATLAB Kodu

```
function power = bronars(p,q,n)
[T,N] = size(p); %T is number of observations and N is number of goods
passvector = zeros(1,n);
rand('twister',sum(100*clock));%seed the random number generator
for i=1: n %cycle over iterations
proprand = zeros(T,N);
exprand = zeros(T,N);
grand = zeros(T,N);
```

```

for t=1: T %cycle over observations
proprand(t,:) = randfixedsun(N,1,1,0,1);%caculate random exp shares
exprand(t,:) = proprand(t,:)*(p(t,:)*q(t,:));%calculate random expenditures
qrand(t,:) = exprand(t,:)/p(t,:);%calculate random quantities
end
passvector(i,1) = garp(p,qrand);
end %for i
power = 1-mean(passvector(:,1));
disp(['Power: ', num2str(power)]);

```

Ek 1.7. Homotetik Etkinlik Endeksi (HEI) için Kullanılan MATLAB Kodu

```

function e = emax_HEI(p,q)
if harpe(p,q,1)==1;
e = 1;
else
eupper = 1;% unfeasible upper bound
elower = 0;% feasible lower bound
while (eupper-elower)/elower >= 0.0001 % accuracy is to be changed
eevaluate = (eupper+elower)/2;%evaluation point
passevaluate = harpe(p,q,eevaluate);%evaluate this point
if passevaluate == 1 %if it passes garp
elower = eevaluate;%new lower bound = evaluation point
elseif passevaluate == 0 %if it does not satisfy garp
eupper = eevaluate;%new upper bound = evaluation point
end
end
e = eevaluate;
end
return

```

Ek 1.8. Houtman ve Maks Etkinlik Endeksi (HMI) için Kullanılan MATLAB Kodu

```

function [EI] = GrossKaiser_EI(p,q)
T = size(p,1);
ListOfIndices = (1: T)'; % Sequence of number 1 to T
BinMat = ones(T,1); % Matrix of binary variables: 1 if observation is kept and 0 if removed
= 0;
pTemp = p(ListOfIndices,:);
qTemp = q(ListOfIndices,:);

```




DESTİNASYON SOSYAL SORUMLULUĞUNUN YEREL HALKIN TURİZM ALGISI VE DESTEĞİ ÜZERİNE ETKİSİ: BEYPAZARI KIRSAL TURİZM ÖRNEĞİ

THE EFFECT OF DESTINATION'S SOCIAL RESPONSIBILITY ON TOURISM PERCEPTION AND SUPPORT OF LOCAL PEOPLE: THE CASE OF BEYPAZARI RURAL TOURISM

Özgür YAYLA¹



1. Dr. Öğr. Üyesi, Akdeniz Üniversitesi, Manavgat
Turizm Fakültesi, ozguryayla@akdeniz.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0001-7124-9311>

Makale Türü Araştırma Makalesi	Article Type Research Article
Başvuru Tarihi 22.09.2020	Application Date 09.22.2020
Yayına Kabul Tarihi 28.07.2021	Admission Date 07.28.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.798326>

Öz

Bu araştırma destinasyon sosyal sorumluluğunun, yerel halkın kırsal turizm algısı ve turizme verdikleri destek üzerine etkisini belirlemek amacıyla yapılmıştır. Bu kapsamda Ankara Beypazarı destinasyonunda yaşayan 402 kişi üzerinde anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Araştırmadan elde edilen veriler Smart-PLS programı ile analiz edilmiş ve raporlanmıştır. Araştırma sonuçları değerlendirildiğinde, destinasyonda sosyal sorumluluk faaliyetlerinin gerçekleşmesinin yerel halkın kırsal turizmin etkilerini olumlu yönde algılamalarını sağladığı tespit edilmiştir. Bunun yanında kırsal turizmin olumlu etkileri yöre halkının bölgedeki turizmin gelişimine verdikleri desteği arttırmaktadır. Ayrıca, çalışmada kırsal turizmin olumsuz etkilerine rağmen yerel halkın bölgedeki turizm gelişimini desteklediği sonucuna ulaşılmıştır. Ek olarak, destinasyon sosyal sorumluluğunun, kırsal turizmin algılanan olumlu etkileri üzerinden bölgedeki turizmin desteklenmesi üzerinde dolaylı etkisi tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda alanyazında çalışan akademisyenlere, sektörde hizmet gösteren işletme yöneticilerine ve destinasyon yönetim örgütlerine yönelik öneriler geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Destinasyon Sosyal Sorumluluğu, Kırsal Turizm, Turizmin Etkileri, Turizm Gelişimini Destekleme, Yerel Halk.

Abstract

This study has been carried out in order to determine the effect of destination social responsibility on the local people's perception of rural tourism and the support given to the development of rural tourism. Within the scope of the study, 402 questionnaires have been implemented to the people who have been residing in the district of Beypazarı in Ankara. The data obtained in the study have been analysed and reported using the Smart-PLS program. When the results of the study are evaluated, it has been determined that the realization of social responsibility activities in the destination enabled the local people to perceive the effects of rural tourism positively. In addition, the positive effects of rural tourism increase the local people's support for the development of tourism in the region. What's more, it has been concluded in the study that, despite the negative effects of rural tourism, local people keep supporting the development of tourism in the region. Moreover, it has been found out that the destination social responsibility has an indirect effect on supporting tourism in the region by means of the perceived positive effects of rural tourism. As a result of the study, a number of suggestions have been made for the academicians studying in the literature and the business managers and destination management organizations working in the sector.

Keywords: Destination Social Responsibility, Rural Tourism, Tourism Effect, Supporting Tourism Development, Locals.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

When the literature is examined, it can be seen that the researches on social responsibility are generally discussed in the perspective of the businesses. On the other hand, studies examining the social responsibility of the destination are few but increasing. Although there are studies examining the effect of destination social responsibility on tourists, its effect on the tourism perception of local people living in the touristic regions remains uncertain. This situation reveals the existence of an important problem.

Research Questions

Are the strengths or weaknesses of social responsibility activities in the destination effective in the attitudes of local people towards rural tourism? Do the positive or negative effects of rural tourism have a significant effect on local people's support for tourism development? Does the destination social responsibility have an indirect effect on supporting tourism through the perceived positive and negative effects of rural tourism?

Literature Review

Destination social responsibility activities are one of the important premises that determine the positive and negative effects of tourism. Because, destination social responsibility aims to eliminate the negative economic, social and environmental problems of all stakeholders in the destination. Moreover, local people who are living in a touristic destination evaluate the effects of tourism according to whether the destination social responsibility is sufficient. In other words, local people support the development of tourism in the region according to the social responsibility activities implemented in the destination. From this point of view, determining the social responsibility of the destination and how the effects of tourism are perceived by the local people increases the importance. The aim of this research is to examine the impact of destination social responsibility on the local people's perception of rural tourism and the support given to the development of rural tourism in the region. In addition, it is predicted that the positive and negative effects of rural tourism will contribute to the literature and guide decision makers by examining the mediating role of rural tourism.

Methodology

The population of this research is the local people living in Ankara Beypazarı destination. Within the scope of the research, the results of the study were evaluated as a result of the questionnaires obtained from 402 people residing in the rural areas of Beypazarı. The data obtained were transferred to the SPSS package program and percentage and frequency analysis were used. In addition, Smart PLS program was used to test the hypotheses determined within the scope of the research.

Results and Conclusions

One of the most important theoretical contributions of the research is the measurement tool adapted to variables. Because, when the model was evaluated in terms of validity, it was seen that the measurement tool used to measure the relevant variables met the necessary conditions in terms of

validity and reliability. Another important contribution made within the scope of the research can be stated as the effect of destination social responsibility on the local people's perception of the positive effects of rural tourism. On the other hand, it can be said that the negativity in the destination social responsibility has no effect on the negative perception of rural tourism by the local people. Another important finding from the research shows that local people, who believe in the positive effects of rural tourism, support the development of tourism. As a result of the research, it has been determined that, along with the direct effect of destination social responsibility on supporting tourism in the region, it has an indirect effect on the positive perception of the local people towards rural tourism.

1. GİRİŞ

İçinde bulunulan yüzyılda, çevresel tahribatın oluşturduğu endişe, iklim değişiklikleri, insan hakları konusunda yaşanan gelişmeler turizm ve seyahat endüstrinde sosyal sorumluluk faaliyetlerinin önemini arttırmıştır (Sheldon ve Park 2011). Sosyal sorumluluk faaliyetleri özünde işletmelerin ya da toplumların yararlarına odaklanmaktadır (Romero, vd. 2020). Destinasyonlarda yürütülen turizm faaliyetleri, o bölgede yer alan işletmeler ve yörede yaşayan insanların olumlu ya da olumsuz şekilde etkilenmesine neden olmaktadır (Ballantyne, Packer ve Sutherland 2011). Turizmin istihdam, kültürel farkındalık, ekonomik kalkınmanın sağlanması gibi olumlu etkilerinin yanında (Gabor ve Oltean 2019), turistlerin endemik bitki türlerine verdikleri zararlar, yaban hayatı yaşam alanlarını rahatsız etmeleri ve çevreyi kirletmeleri gibi olumsuz birtakım etkileri de bulunmaktadır (Su ve Swanson 2017). Turizm gelişiminin çevre üzerindeki bu tür olumsuz etkileri sebebiyle, turizm sektöründeki uygulamalar destinasyon sürdürülebilirliği için hayati öneme sahiptir (Sheldon ve Park 2011).

Literatür incelendiğinde sosyal sorumluluğa ilişkin araştırmaların genel olarak işletmeler perspektifinde ele alındığı görülmektedir (Garcia ve Armas 2007; Lee ve Heo 2009; Park ve Levy 2014; Gursoy vd. 2019). Öte yandan, destinasyonun sosyal sorumluluğunu inceleyen çalışmalar az fakat artan niteliktedir (Su ve Swanson 2017; Su, Huang ve Huang 2018). Destinasyon sosyal sorumluluğu, turistlerin ya da yörede yaşayan sakinlerin algıladığı şekliyle ‘paydaşların sosyal sorumluluk sahibi faaliyetler yürütmelerine yönelik kolektif etkiler’ olarak ifade edilebilir (Su, Huang ve Huang 2018). Bu bağlamda, destinasyon sosyal sorumluluğu destinasyon yönetimi açısından bütünsel bakış açısıyla ele alınması önem arz etmektedir.

Bir turistik destinasyonda yaşayan yerel halk turizmin etkilerini, destinasyon sosyal sorumluluğunun yeterli olup olmamasına göre değerlendirmektedir. Ayrıca, yerel halk söz konusu değişkenlere göre bölgedeki turizmin gelişmesine destek vermektedir. Bu açıdan bakıldığında, destinasyon sosyal sorumluluğu ve turizmin etkilerinin yerel halk tarafından nasıl algılandığını belirlenmesi önemini daha da arttırmaktadır. Zira, destinasyonun başarısı yöre halkının turizme bakış açısı ve turizmi desteklemeleri ile doğru orantılıdır (Sharpley 2014).

Bu araştırmanın amacı destinasyon sosyal sorumluluğunun, yerel halkın kırsal turizm algısı ve bölgedeki kırsal turizmin gelişimine verilen desteğe olan etkisini incelemektir. Ayrıca araştırmada kırsal turizmin olumlu ve olumsuz etkilerinin aracılık rolü de incelenerek alanyazına katkı yapması ve karar alıcılara yol gösterici olması öngörülmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Turizm bir destinasyonda çok fazla etkiye sahip olmasına rağmen bu etkiler genel olarak araştırmalarda ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel olarak gruplandırılmaktadır (Jurowski ve Gursoy 2004; Kim, Uysal ve Sirgy 2013). Kimi araştırmalarda turizmin olumlu etkilerinden söz edilirken

(Lankford ve Howard 1994; Asmelash ve Kumar 2019), bazı araştırmalarda da turizmin olumsuz yönlü etkileri incelenmiştir (Logar 2010; Poitras ve Getz 2006). Turizmin olumlu ve olumsuz etkilerini belirleyen önemli öncüllerden bir tanesi destinasyon sosyal sorumluluk faaliyetleridir (Su, Huang ve Pearce 2018). Zira, destinasyon sosyal sorumluluğu destinasyondaki tüm paydaşların olumsuz ekonomik, sosyal ve çevresel sorunlarını ortadan kaldırmayı hedeflemektedir. Destinasyon sosyal sorumluluk faaliyetlerindeki temel mantık, paydaşlar genel olarak toplumun yararına hareket etmek için ortak bir amaçla birlikte çalışırlarsa destinasyon sürdürülebilirliğinin sağlanabileceği üzerine kurgulanmıştır (Su, Gong ve Huang 2020). Yapılan araştırmalarda destinasyon sosyal sorumluluk faaliyetleri turistlerin tutum ve davranışlarını etkileyen önemli göstergelerden biri haline gelmesinden dolayı araştırmacılar arasındaki önemi giderek artmaktadır (Su ve Swanson 2017). Örneğin Su ve Huang (2019) destinasyon sosyal sorumluluk faaliyetlerinin turistler açısından kritik bir kalite belirleyicisi olduğunu ve turistlerin tekrar ziyaret etme niyetleri üzerinde güçlü bir etkisi olduğunu iddia etmişlerdir. Bununla birlikte turizmin ekonomik (Gabor ve Oltean 2019) ve çevresel (Su ve Swanson 2017) etkileri yöre halkı üzerinde bir takım olumlu ya da olumsuz etkiler oluşturmaktadır (Ballantyne, vd. 2011). Diğer taraftan, destinasyon sosyal sorumluluğunun turistik bölgede yaşayan yerel halkın turizm algısının üzerindeki etkisi belirsizliğini korumaktadır. Destinasyon sosyal sorumluluğunun olumsuz etkileri minimize etme misyonundan dolayı kırsal turizm bölgesinde yaşayan yöre halkının turizmin olumlu ve olumsuz algıları üzerinde etkisi olabileceği söylenebilir. Tüm bu bilgilerden hareketle araştırma hipotezleri aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

H1: Destinasyonda sosyal sorumluluk faaliyetlerinin güçlü olması, yerel halk arasında kırsal turizme yönelik olumlu algılarının oluşmasında etkilidir.

H2: Destinasyonda sosyal sorumluluk faaliyetlerinin zayıf olması, yerel halk arasında kırsal turizme yönelik olumsuz algılarının oluşmasında etkilidir.

Kırsal alanlar 20. yüzyılın başlarına kadar küçük bir turizm faaliyet alanı olarak görölmesine rağmen (Roberts ve Hall 2001; Sharpley 2004) son zamanlarda turistlerin sıklıkla tercih ettikleri turizm aktivite alanlarını oluşturmaktadır. Bunun sonucunda gelişen kırsal turizm, kırsal alanlardaki doğal kaynaklarda olduğu gibi yörede yaşayan insanlar üzerinde de bir takım çeşitli etkiler oluşturmaktadır (Sharpley 2007). Kırsal turizmin sürdürülebilir bir şekilde yürütölmesi ve kırsal turizmin olumlu etkilerinin varlığı yerel halkın bölgedeki turizmi desteklemesi için önem arz etmektedir. Zira, alanyazında yapılan çalışmalar, yöre halkının turizmin olumlu etkilerini hissettiklerinde turizmin gelişimini destekledikleri, olumsuz etkilerine maruz kaldıklarında ise turizmin gelişimine karşı olumsuz bir tutum sergilediklerine işaret etmektedir (Gursoy ve Rutherford 2004; Nunkoo ve Ramkissoon 2011). Bu bilgiler ışığında yerel halkın turizme desteğine yönelik araştırma hipotezleri aşağıdaki şekilde geliştirilmiştir.

H3: Kırsal turizmin olumlu etkileri yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeleri üzerinde anlamlı bir etki oluşturmaktadır.

H4: Kırsal turizmin olumsuz etkileri yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeleri üzerinde anlamlı bir etki oluşturmaktadır.

Destinasyon bağlamında, bölgede faaliyet gösteren işletmeler, yerel yönetimler ve diğer kurumlarla birlikte bir bütün olarak toplumun yararına yapmış oldukları faaliyetler yerel halkın bölgedeki turizm gelişimine verecek oldukları destek düzeyini belirlemektedir (Su Huang ve Pearce 2018). Destinasyonda toplum yararına yürütülen faaliyetler olumlu ise yerel halkın bölgedeki turizmin gelişimine destek verecekleri öngörülmektedir. Hu, Tuou ve Liu (2019) destinasyon sosyal sorumluluk faaliyetlerinin bölgede yaşayan yöre halkının turizme verecekleri destek üzerinde anlamlı bir etki olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca yazarlar destinasyon aidiyetinin de söz konusu etkiye aracılık ettiğini savunmaktadırlar. Buna bağlı olarak, turizmin algılanan olumlu ya da olumsuz etkileri de söz konusu ilişkide aracı rol oynayabileceği düşünülmektedir. Sonuç olarak, literatürdeki çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada, destinasyon sosyal sorumluluğunun yerel halkın kırsal turizmi algısı üzerinden turizmi destekleme üzerindeki dolaylı etkisi araştırılmıştır. Bu noktada geliştirilen araştırma hipotezleri aşağıdaki şekilde belirtilebilir.

H5: Destinasyon sosyal sorumluluğunun, kırsal turizmin algılanan olumlu etkileri üzerinden turizmin desteklenmesi üzerinde dolaylı etkisi vardır.

H6: Destinasyon sosyal sorumluluğunun, kırsal turizmin algılanan olumsuz etkileri üzerinden turizmin desteklenmesi üzerinde dolaylı etkisi vardır.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Bu araştırmanın evrenini Ankara Beypazarı destinasyonunda yaşayan yöre halkı oluşturmaktadır. Beypazarı ilçe merkezinde son 10 yılda kültür turizmine yönelik faaliyetler yürütülmektedir. Öte yandan, Beypazarı civarında turizm kapsamında değerlendirilebilecek kırsal turizm alanları olmasına rağmen, halihazırda bu alanlar hak ettiği turisti çekememektedir. 2019 yılı verilerine Beypazarı destinasyonunda 48.371 kişinin yaşadığı tespit edilmiştir (TUİK). Tüm evrene ulaşmanın zaman ve mekan açısından oluşturduğu zorluk nedeniyle evren içinden örneklem alınmıştır. Basit seçkisiz örneklem metodu ile çalışma gerçekleştirilmiştir. Örneklemde ulaşılabilecek ailelerin belirlenmesinde Beypazarı ilçe merkezi haricinde kırsal alanlardan oluşan mahalleler belirlenmiş ve yerel yönetimden hane sayısı elde edilerek her 5 numarada bir haneye anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Hanede herhangi bir kimseye ulaşılamaması durumunda bir sonraki numaraya geçilmiştir. Araştırma sonuçlarının geneli yansıtabilmesi için her haneden 18 yaşından büyük olma şartı aranarak bir kişiye anket uygulanmıştır. Araştırma kapsamında Beypazarı kırsal alanlarda ikamet eden

450 kişiden veri elde edilmiş, kayıp ve eksik verilerin çalışma kapsamından çıkarılmasından sonra 402 anket üzerinden çalışma sonuçları değerlendirilmiştir. Anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde ankete katılan kişilerin demografik özelliklerini belirlemeye yönelik ifadeler yer almaktadır. Anketin ikinci bölümü ise çalışma kapsamındaki ilgili değişkenlere ait ifadelerden oluşmaktadır.

3.2. Ölçeklerin Tasarımı

Anket ifadelerinde beşli likert yöntemi kullanılarak (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) yerel halkın algıları ölçülmüştür. Destinasyon sosyal sorumluluğuna yönelik belirlenen beş ifade uluslararası literatürde yer alan ilgili temel çalışmalar incelenerek oluşturulmuştur (Wals ve Bartikowski 2013; Su, Huang, van der Veen ve Chen 2014; Su ve Swanson 2017). Kırsal turizmin olumlu etkisine yönelik dört ifade ve olumsuz etkisini belirlemeye yönelik dört ifade olmak üzere toplam sekiz ifade Gursoy ve Rutherford (2004) ile Nunkoo ve Ramkisson (2011) çalışmalarından uyarlanmıştır. Son olarak turizm gelişimini desteklemeye yönelik geliştirilen dört ifade konu ile ilgili literatürde yer alan farklı çalışmalardan oluşturulmuştur (Oviedo-Garcia, Castellanos-Verdugo, ve Martin-Ruiz 2008; Su ve Swanson 2017).

3.3. Pilot Test

Asıl araştırma verilerini toplamadan önce araştırma sorularının anlaşılabilirliğinin belirlenmesi ve ölçeğin geçerliğinin incelenmesi amacıyla 48 kişi üzerinden pilot çalışma gerçekleştirilmiştir. Pilot çalışma sonucunda anketin geçerliğini değerlendirmek üzere açıklayıcı faktör analizi uygulanmış ve destinasyon sosyal sorumluluğu değişkenindeki iki ifadenin (İşletmeler turizm gelirlerini oluşturmada ve kullanmada başarılıdır, İşletmeler diğer paydaşlarına iyi davranır) faktör yüklerinin 0.50'den düşük olduğu tespit edilmiştir. İlgili ifadeler yeterli faktör yükünü sağlamadığı için (Hair vd. 2005) ölçekten çıkarılarak araştırma anketinin son hali verilmiş ve asıl verilerin toplanması aşamasına geçilmiştir.

3.4. Verilerin Analizi

Elde edilen veriler SPSS paket programına aktararak yüzde ve frekans analizinden faydalanılmıştır. Bununla birlikte, araştırma kapsamında belirlenen hipotezlerin testi için kökeni yol analizine dayanan ve regresyon temelli bir teknik olan Smart PLS programı (Chinomona ve Sandada 2013) ile analizler gerçekleştirilmiştir.

4. BULGULAR

4.1. Demografik Profil

Araştırmaya katılanların %58,7'si erkek %41,3'ü kadındır. %19,9'u 18-25, %27,4'ü 26-34, %24,1'i 35-44, %15,9'u 45-54, %12,7'si 55 yaş ve üstü yaş aralığına sahiptir. Medeni durumları incelendiğinde katılımcıların %47,3'ünün bekar ve %53,7'sinin evli olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %15,2'si ilköğretim mezunu iken, %36,6'sı ortaöğretim, %18,2'si ön lisans, %25,1'i lisans ve %5'i lisansüstü eğitime sahiptir. Bunun yanında katılımcıların %25,9'u 2000 lira ve altı bir

gelire sahipken, %41'i 2001-4000, %21,6'sı 4001-6000, %6'sı 6001-8000, %3,5'i 8001-10000 ve %2'si 10001 lira ve üzeri bir gelire sahip oldukları görülmüştür.

4.2. Modelin Geçerliliği

Modelin geçerliliğini sağlamak üzere yakınsak ve ayrışım geçerlikleri incelenmiştir. Yakınsak geçerlikten (convergent validity) bahsedebilmek için üç kriterin de sağlanabilmesi önemlidir. İlk olarak, faktör yüklerinin her birinin 0,50'den büyük ve istatistiksel olarak anlamlı olması gereklidir (Hair vd. 2005). Çalışma sonuçları değerlendirildiğinde bu değerlerin 0,699 ve 0,972 arasında değiştiği görülmektedir. İkinci olarak her bir yapı için yapı güvenilirliği (composite reliability – CR), rho_A ve cronbach alpha değerlerinin 0,70'den yüksek olmalıdır (Bagozzi ve Yi 1988). Çalışmada CR değerlerinin minimum 0,866, rho_A değerlerinin minimum 0,875 ve cronbach alpha değerlerinin ise minimum 0,866 olduğu tespit edilmiştir. Son olarak her bir yapı için ortalama açıklanan varyans (Average variance extracted – AVE) değerinin 0,50'den yüksek olması gerekmektedir. Araştırma sonuçları incelendiğinde söz konusu oran minimum 0,627 olduğu görülmektedir.

Tablo 1. Ölçüm Modeli Sonuçları

Faktörler/İfadeler	Faktör Yükleri	t-value	R ²	CR	Rho_A	CA	AVE
<i>Destinasyon Sosyal Sorumluluğu</i>			-	0,870	0,892	0,866	0,695
İşletmeler faaliyetlerinde çevreye karşı sorumludur.	0,972	4,771*					
İşletmeler faaliyetlerinde yerel topluma fayda sağlar	0,807	4,772*					
İşletmeler tüm yasal yükümlülüklerine uyarak etik davranır.	0,699	3,397*					
<i>Kırsal Turizmin Olumlu Etkileri</i>			0,03	0,881	0,883	0,880	0,650
Kırsal turizm yöre halkı için daha fazla iş imkanı sağlamaktadır.	0,739	18,693*					
Kırsal turizm bölgeye daha çok yatırımın gelmesi için bir fırsattır.	0,826	31,105*					
Yöre halkının yaşam standartları kırsal turizm sebebiyle artacaktır.	0,848	30,770*					
Turizm bölgedeki altyapı olanaklarını artırır.	0,807	30,145*					
<i>Kırsal Turizmin Olumsuz Etkileri</i>			0,00	0,870	0,875	0,868	0,627
Kırsal turizmin gelişmesiyle birlikte yöre halkı turizm destinasyonunda yaşamaktan mutsuz olurlar.	0,723	15,172*					
Kırsal turizmin bölgede gelişmesi trafik ve çevre sorunlarına neden olur.	0,755	15,631*					
Kırsal turizmin gelişmesi bölgede yaşam pahalılığını artırır.	0,887	26,018*					
Kırsal turizmin gelişmesi ile birlikte bölgedeki suç oranları artar.	0,792	23,414*					
<i>Turizmi Destekleme</i>			0,674	0,923	0,924	0,923	0,750
Kırsal turizmin bölgede geliştirilmesi teşvik edilmelidir.	0,908	36,828*					
Kırsal turizmin bölgede gelişimini destekliyorum.	0,871	52,265*					
Yerel yönetimler kırsal turizmin geliştirilmesine destek vermelidir.	0,850	37,400*					
Kırsal turizmin bölgede önemli bir rol üstlendiğini görmek isterim.	0,832	36,642*					

*p < 0,001

Ayrışım geçerliliğinde (Discriminant validity) ise örtük değişkenlere ait AVE değerlerinin karakökünün ayırt edici geçerlik için kullanılabileceği, bir diğer ifade ile karakök değerlerinin örtük değişkenlerin kendi aralarındaki korelasyon değerlerinden daha büyük olması gerektiği belirtilmektedir (Fornell ve Larcker 1981). Tablo 2’de ele alınan modelin ayırt edici geçerlilikleri sunulmuştur. Tablo sonuçları değerlendirildiğinde Fornell ve Larcker kriterlerinin sağlandığı görülmektedir.

Tablo 2. Ayrışım Geçerliliği Sonuçları (Fornell Larcker Kriteri)

Faktör	1	2	3	4
1. Destinasyon Sosyal Sorumluluğu	0,834 ^a			
2.Kırsal Turizmin Olumlu Etkileri	0,174	0,806 ^a		
3. Kırsal Turizmin Olumsuz Etkileri	0,019	0,658	0,792 ^a	
4. Turizm Gelişimini Destekleme	0,088	0,798	0,677	0,866 ^a

^aAVE değerinin karakökü

Ayrışım geçerliği kapsamında Fornell ve Larcker kriterlerine ek olarak HTMT (Heterotrait-Monotrait Ratio) kriterlerine de yer verilmiştir. Zira, Henseler ve Ringle (2009), araştırma kapsamında incelenen tüm değişkenlere ait ifadelerin korelasyon ortalamalarının, aynı değişkene ait ifade korelasyonlarının geometrik ortalamalarına oranlarının 0,85 ve altında bir değer olması gerektiğini iddia etmişlerdir. Tablo 3’te HTMT kriterlerine ait değerler yer almakta ve söz konusu değerlerin altında değerlere ulaşıldığı görülmektedir. Sonuç olarak modelin geçerli olduğu söylenebilir.

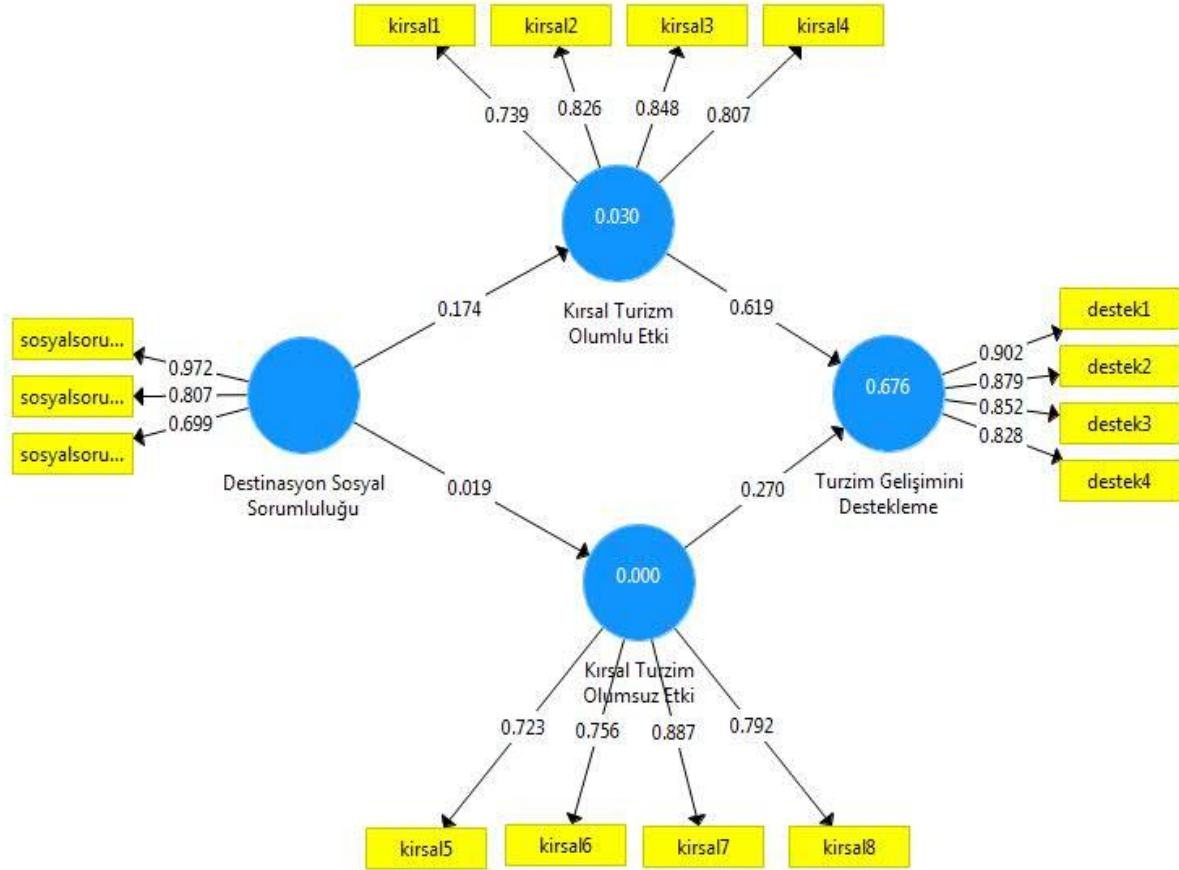
Tablo 3. Ayrışım Geçerliliği Sonuçları (HTMT kriteri)

Faktör	1	2	3	4
1. Destinasyon Sosyal Sorumluluğu	-			
2.Kırsal Turizmin Olumlu Etkileri	0,176	-		
3. Kırsal Turizmin Olumsuz Etkileri	0,048	0,664	-	
4. Turizm Gelişimini Destekleme	0,088	0,796	0,677	-

4.3. Path Diyagramı ve Parametre Tahminleri

Smart PLS yazılımından elde edilen sonuçlar Şekil 1'de yer almaktadır.

Şekil 1. Yapısal Model



Araştırma modeline ilişkin, doğrusalılık, yol katsayıları, R^2 ve etki büyüklüğünü (f^2) hesaplamak amacıyla Smart PLS algoritması kullanılmıştır. PLS yol katsayılarının anlamlı olup olmadığını değerlendirmek amacıyla yeniden örnekleme (bootstrapping) ile 5000 alt örnekleme olarak t değerleri elde edilmiştir. Araştırma sonuçlarına dair bulgular Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4. Araştırma Modeli Katsayıları

Değişkenler	Standardize β	t değeri	p	R^2	f^2	VIF	Sonuç
DSS \rightarrow KTOLE	0,174	3,340	0,001	0,030	0,030	1,000	Kabul
DSS \rightarrow KTOSE	0,019	0,306	0,760	0,000	0,000	1,000	Ret
KTOLE \rightarrow TGD	0,619	8,740	0,000	0,676	0,670	1,764	Kabul
KTOSE \rightarrow TGD	0,270	3,867	0,000		0,127	1,764	Kabul

DSS: Destinasyon Sosyal Sorumluluğu; KTOLE: Kırsal Turizmin Olumlu Etkileri; KTOSE: Kırsal Turizmin Olumsuz Etkileri; TGD: Turizm Gelişimini Destekleme

Araştırma sonuçları incelendiğinde destinasyon sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, kırsal turizmin olumlu etkilerine yönelik algıyı pozitif yönde etkilediği ($\beta=0,18$; $p<0,001$), kırsal turizmin olumlu etkilerinin de bölgedeki turizme verilen destek üzerinde önemli düzeyde etkisi olduğu ($\beta=0,62$; $p<0,001$) tespit edilmiştir. Bununla birlikte kırsal turizmin olumsuz etkilerine rağmen yöre halkının bölgedeki kırsal turizmin gelişimini destekledikleri görülmektedir ($\beta=0,27$; $p<0,001$). Destinasyon sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, kırsal turizmin olumsuz etkilerine yönelik algı üzerinde ise anlamlı bir etki tespit edilmemiştir ($p>0,05$). Etki büyüklükleri dikkate alındığında turizm gelişimine verilen desteği büyük oranda kırsal turizmin olumlu etkileri açıklamaktadır. Ayrıca, değişkenler arasındaki VIF (Variance Inflation Factor) değerleri incelendiğinde, değerlerin azami değer olan 5'in altında olduğu, sonuç olarak değişkenler arasında doğrusallık probleminin olmadığı söylenebilir (Hair vd. 2005). Yapılan değerlendirme sonucu H1, H3 ve H4 hipotezleri kabul edilirken H2 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 5. Dolaylı Etkilere İlişkin Sonuçlar

Değişkenler	Standardize β	t değeri	p	Sonuç
DSS \rightarrow KTOLE \rightarrow TGD	0,108	3,116	0,002	Kabul
DSS \rightarrow KTOSE \rightarrow TGD	0,005	0,316	0,753	Ret

DSS: Destinasyon Sosyal Sorumluluğu; KTOLE: Kırsal Turizmin Olumlu Etkileri; KTOSE: Kırsal Turizmin Olumsuz Etkileri; TGD: Turizm Gelişimini Destekleme

Tablo 5'te yer alan değerler incelendiğinde, destinasyon sosyal sorumluluk faaliyetlerinin ($\beta=0,11$; $p<0,05$) kırsal turizmin olumlu etkileri üzerinden bölgedeki turizm gelişimine verilen desteği dolaylı olarak etkilediği ve aracılık rolünün kısmi olduğu görülmektedir. Öte yandan, destinasyon sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, kırsal turizmin olumsuz etki algıları aracılığıyla bölgedeki turizm gelişimine verilen desteğe etkisine yönelik geliştirilen hipotezin anlamlı olmadığı tespit edilmiştir ($p>0,05$). Sonuç olarak H5 hipotezi kabul edilirken H6 hipotezi reddedilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırma destinasyon sosyal sorumluluğunun, yerel halkın kırsal turizm algısı ve turizmi destekleme üzerinde etkisini belirlemek amacıyla Ankara Beypazarı örnekleminde 2019 Eylül ve Ekim aylarında anket yöntemi kullanılarak hazırlanmıştır. Araştırmadan elde edilen sonuçlar, bir takım önemli teorik ve pratik katkılar sağlamaktadır.

Araştırmanın önemli teorik katkılarından biri değişkenlere yönelik uyarlanan ölçme aracıdır. Zira, model geçerliliği açısından değerlendirildiğinde ilgili değişkenleri ölçmek için kullanılan ölçme aracının geçerlik ve güvenirlik bakımından gerekli koşulları sağladığı görülmüştür. Bu noktada ilerleyen çalışmalarda geliştirilen ölçeğin kullanılması önerilmektedir. Araştırma kapsamında sağlanan bir diğer önemli katkı, destinasyon sosyal sorumluluğunun yerel halkın kırsal turizmin olumlu etkilerini algılaması üzerindeki etkisi olarak belirtilebilir. Destinasyon sosyal sorumluluğunda meydana gelen bir

birimlik olumlu değişimin yerel halkın kırsal turizmin olumlu algılamasını %17 oranında arttırdığı tespit edilmiştir. Öte yandan, destinasyon sosyal sorumluluğundaki olumsuzluğun, kırsal turizmin yerel halk tarafından olumsuz algılanması üzerinde bir etkisinin olmadığı söylenebilir. Literatürde konu ile ilgili yapılan sınırlı sayıdaki çalışmaların sonuçları ile kıyaslandığında ise sonuçların benzerlik gösterdiği görülmüştür. Örneğin, Su vd. (2016)'nin yapmış oldukları çalışmada destinasyon sosyal sorumluluğunun, yerel halkın turizm etkilerini olumlu algılamaları üzerinde güçlü bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca, yazarların çalışmalarında, destinasyon sosyal sorumluluğunda meydana gelen bir birimlik artışın yöre halkının toplumsal memnuniyetlerinde %50 oranında olumlu yönde sağladığı tespit edilmiştir. Benzer şekilde Su, Huang ve Pearce (2018) destinasyon sosyal sorumluluğu ile turizm etkilerinin olumlu algılanması arasında doğrudan bir ilişki olduğunu iddia etmişlerdir. Yazarlar çalışmalarında destinasyon sosyal sorumluluğunda meydana gelen bir birimlik değişim turizmin algılanan olumlu etkilerini %45 oranında arttırdığını tespit etmişlerdir. Araştırma sonucunda elde edilen bulgu destinasyon yönetiminde destinasyon sosyal sorumluluğunun hayati derecede önemli olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, turistik destinasyonlardaki yönetim örgütleri sosyal sorumluluk faaliyetlerini planlamaları arasında öncelikle yer vermeleri ile yerel halkın turizmi olumlu olarak algılamalarını sağlayacaktır.

Araştırmadan elde edilen bir diğer önemli bulguda, kırsal turizmin olumlu etkilerine inanan yerel halkın, turizmin gelişmesini desteklediklerini göstermektedir. Öyle ki, kırsal turizmin olumlu etkilerinde meydana gelen bir birimlik artış yerel halkın turizmin gelişmesine yönelik verdikleri desteği yaklaşık %62 oranında arttırmaktadır. Bu durum literatürde yapılan benzer çalışmalarla paralellik göstermektedir (Gursoy ve Rutherford 2004; Oviedo-Garcia vd. 2008). Bu çalışmada diğer çalışmalardan farklı olarak, yerel halkın kırsal turizmin olumsuz etkilerine rağmen bölgede turizm gelişimine destek verdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Kırsal turizmin olumsuz etkilerinde meydana gelen bir birimlik artış yerel halkın bölgedeki turizmin gelişmesine yönelik verdikleri desteği %27 oranında arttırmaktadır. Bu durum, turizmin bölgede oluşturduğu olumlu ekonomik etki ile açıklanabilir. Zira, her ne kadar turizmin olumsuz etkileri olsa da söz konusu olumsuz algılamalara rağmen yöre halkı turizmin gelişimini desteklemektedirler. Ancak turizm gelişimine verilen destek üzerindeki etki büyüklükleri incelendiğinde kırsal turizmin olumlu etkisi turizm gelişimine verilen desteği %67 oranında açıklarken bu durum olumsuz etkilerde %13 oranındadır. Destinasyonun başarısı için yerel halkın turizmin gelişimini desteklemeleri önemlidir (Nunkoo ve Ramkissoon, 2011). Kırsal turizmin en önemli alternatif turizm türlerinden biri haline geldiği bu dönemde (Sharpley, 2007) destinasyon yönetim örgütleri kırsal turizmin yerel halk tarafından olumlu algılanmasını sağlayacak politikalar belirlemelidir. Örneğin, insan kaynağı dışarıdan getirilmesi yerine turizm hakkında eğitimler verilerek turizmde yöre halkının istihdam edilmesi, turist ve yerel halkı buluşturan festival vb. etkinliklerin düzenlenmesi bölgede yaşayan sakinlerin kırsal turizmi olumlu olarak algılamasını sağlayabilir.

Araştırmada önceki araştırmalardan farklı olarak destinasyon sosyal sorumluluğunun yerel halkın kırsal turizmi algısı üzerinden bölgedeki turizmi destekleme üzerindeki dolaylı etkisi araştırılmıştır. Araştırma sonucunda destinasyon sosyal sorumluluğunun bölgedeki turizmi destekleme üzerinde doğrudan etkisinin yanında yerel halkın kırsal turizmine yönelik olumlu algısı üzerinden dolaylı etkisi tespit edilmiştir. Bu bağlamda işletme yöneticileri ve destinasyon yönetim örgütlerinin çevreye ve topluma fayda sağlayarak tüm yasal yükümlülüklerini yerine getirmeleri yerel halkın olumlu algısı ve destinasyon başarısı için önem arz etmektedir.

Bu araştırma Ankara Beypazarı destinasyonunda yaşayan yöre halkı ile sınırlandırılmıştır. Gelecek çalışmalarda mevcut bilgi birikiminin artırılması için farklı vakalardan elde edilecek benzer çalışmaların yapılarak sonuçlarının bu çalışma ile kıyaslanması önerilmektedir. Ayrıca bu çalışmada destinasyon sosyal sorumluluğunun yöre halkının kırsal turizm algısı ve turizme verilen destek üzerine etkisi incelenmiştir. Bunun yanında destinasyon sosyal sorumluluğu gelecek çalışmalarda bölgeye gelen turist davranışı perspektifinden incelenebilir.

KAYNAKÇA

- Asmelash, A. G., ve Kumar, S. (2019). The structural relationship between tourist satisfaction and sustainable heritage tourism development in Tigrai, Ethiopia, *Heliyon*, 5 (3), 1-31.
- Ballantyne, R., Packer, J., ve Sutherland, L. A. (2011). Visitors' memories of wildlife tourism: Implications for the design of powerful interpretive experiences. *Tourism Management*, 32 (4), 770-779.
- Bagozzi, R. P., ve Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal Of The Academy of Marketing Science*, 16 (1), 74-94.
- Chinomona, R., ve Sandada, M. (2013). The influence of market related activities on the acceptance of mobile marketing and consumer intention to purchase products promoted by SMS in South Africa, *The Journal of Applied Business Research*, 29 (6), 1897-1908.
- Fornell, C., ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18 (1), 39-50.
- Gabor, M. N., ve Oltean, F. D. (2019). Babymoon tourism between emotional well-being service for medical tourism and niche tourism. Development and awareness on Romanian educated women, *Tourism Management*, 70, 170-175.
- García, R., ve Armas, C. (2007). Relation Between social-environmental responsibility and performance in hotel firms. *International Journal of Hospitality Management*, 26 (4), 824-839.
- Gursoy, D., ve Rutherford, D. (2004). Host Attitudes toward tourism: An improved structural modeling approach. *Annals of Tourism Research*, 31 (3) 495-516.
- Gursoy, D., Boğan, E., Dedeoğlu, B. B., ve Çalışkan, C. (2019). Residents' perceptions of hotels' corporate social responsibility initiatives and its impact on residents' sentiments to community and support for additional tourism development. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 39, 117-128.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., ve Tatham, R. L. (2005). *Multivariate data analysis (6th ed.)*. New Jersey: Prentice Hall.

- Henseler, J., ve Ringle, C.M. (2009). The use of partial least squares path modeling, in international marketing, *New Challenges to International Marketing Advances in International Marketing*, 20, 277-319.
- Hu, B., Tuou, Y., ve Liu, J. (2019). How does destination social responsibility impact residents' pro-tourism behaviors? The mediating role of place attachment, *Sustainability*, 11 (12), 1-14.
- Jurowski, C., ve Gursoy, D. (2004). Distance effects on residents' attitudes toward tourism. *Annals of Tourism Research*, 31 (2), 296-312.
- Kim, K., Uysal, M., ve Sirgy, M. J. (2013). How does tourism in a community impact the quality of life of community residents?. *Tourism Management*, 36, 527-540.
- Lankford, S. V., ve Howard, D. R. (1994). Developing a tourism impact attitude scale. *Annals of Tourism Research*, 21, 121-139.
- Lee, S., ve Heo, C. Y. (2009). Corporate social responsibility and customer satisfaction among US publicly traded hotels and restaurants. *International Journal of Hospitality Management*, 28 (4), 635-637.
- Logar, I. (2010). Sustainable tourism management in Crikvenica, Croatia: An assessment of policy instruments. *Tourism Management*, 31, 125-135.
- Nunkoo, R., ve Ramkissoon, H. (2011). Residents' satisfaction with community attributes and support for tourism. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 35, 171-190.
- Oviedo-Garcia, M., A., Castellanos-Verdugo M., ve Martin-Ruiz, D. (2008). Gaining residents' support for tourism and planning. *International Journal of Tourism Research*, 10, 95-109.
- Park, S. Y., ve Levy, S. E. (2014). Corporate social responsibility: perspectives of hotel frontline employees. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 26 (3), 332-348.
- Poitras, L., ve Getz, D. (2006). Sustainable wine tourism: The host community perspective. *Journal of Sustainable Tourism*, 14 (5), 425-448.
- Roberts, L., ve Hall, D. (2001). *Rural tourism and recreation: Principles to practice*. Wallingford: CABI.
- Romero, J. M. M. Mogollon, J. M. H., Cerro, A. M. C., ve Fernandez, J. A. F. (2020). Corporate Social responsibility in hotels: A proposal of a measurement of its performance through marketing variables. *Sustainability*, 12, 2-15.
- Sharpley, R. (2004) *Tourism and the countryside*. In A. Lew, C.M. Hall and A. Williams (eds) *A Companion to Tourism* (374-86). Oxford: Blackwell.
- Sharpley, R. (2007) Flagship attractions and sustainable rural tourism development: The Case of the Alnwick Garden, England, *Journal of Sustainable Tourism*, 15 (2), 125-143.
- Sharpley, R. (2014). Host perceptions of tourism: A review of the research. *Tourism Management*, 42, 37-49.
- Sheldon, P. J., ve Park, S. Y. (2011). An exploratory study of corporate social responsibility in the U.S. travel industry. *Journal of Travel Research*, 50, 392-407.
- Su, L., Huang, S., van der Veen, R., ve Chen, X. (2014). Corporate Social Responsibility, Corporate Reputation, Customer emotions and behavioral intentions: A structural equation modeling analysis. *Journal of China Tourism Research*, 10(4), 511-520.
- Su, L., Wang, L., Law, R., Chen, X., ve Fong, D., (2016). Influences of destination social responsibility on the relationship quality with residents and destination economic performance. *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 34, 488-502.

- Su, L., ve Swanson, S. R. (2017). The effect of destination social responsibility on tourist environmentally responsible behavior: Compared analysis of first-time and repeat tourists. *Tourism Management*, 60, 308-321.
- Su, L., Huang, S., ve Huang, J., (2018). Effects of destination social responsibility and tourism impacts on residents' support for tourism and perceived quality of life. *Journal of Hospitality and Tourism Research* 42, 1039–1057.
- Su, L., Huang, S., ve Pearce, J., (2018). How does destination social responsibility contribute to environmentally responsible behaviour? a destination resident perspective. *Journal of Business Research*, 86, 179–189
- Su, L., ve Huang, Y., (2019). How does perceived destination social responsibility impact revisit intentions: The mediating roles of destination preference and relationship quality. *Sustainability*, 11 (1), 133.
- Su, L., Gong, Q., ve Huang, Y. (2020). How do destination social responsibility strategies affect tourists' intention to visit? An attribution theory perspective, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 54, 1-12.
- TUİK (2020). <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=95&locale=tr> adresinden alınmıştır (Ziyaret tarihi: 14.08.2019).
- Walsh, G., ve Bartikowski, B. (2013). Exploring corporate ability and social responsibility associations as antecedents of customer satisfaction cross-culturally. *Journal of Business Research*, 66(8), 989-995.



NON-CONTRIBUTORY SOCIAL SECURITY APPLICATION FOR ELDERLY AND
INDIVIDUALS WITH DISABILITIES': THE CASE OF TURKEY
PRİMSİZ UYGULAMALARLA YAŞLI VE ENGELLİLERİN SOSYAL GÜVENLİĞİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Mete Kaan NAMAL¹, Aynur YUMURTACI², Bülent ARPAT³



1. Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi,
namal@akdeniz.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-0937-8355>
2. Dr., aynur.yumurtaci@gmail.com,
<https://orcid.org/0000-0003-0277-5750>
3. Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma 17 Eylül Üniversitesi,
bulent.arpat@gmail.com,
<https://orcid.org/0000-0002-3512-9969>

Abstract

In Turkey, although elderly and/or individuals with disabilities take place within the non-contributory system and them having the same requirements to claim their monthly payments, the amount of individuals with disabilities' Monthly Payments which were paid until June 2018 have always exceeded the Elderly Persons' Monthly Premiums. In contrast, afterwards the 2016 amendment, the individuals with disabilities have faced injustice with the "per capita income" principle, which was implemented in favor of the elderly. With this study, we aim to emphasize that with the adoption of the Individuals with Disabilities' Law of 2005, the conditions and amount of premiums to claim Elderly and Individuals with Disabilities' Monthly Benefits are inconsistent with the social justice principle. Thus, we state that the amount of monthly payments paid to the disadvantaged elderly people and individuals with disabilities are insufficient to have them reach the minimum living standards. Accordingly, it became evident that to fulfill the social justice principle in paying the elderly and individuals with disabilities' monthly premiums within the non-contributory system in Turkey, indexation has to be carried at 40% rate of the "per capita net income".

Keywords: *Social Security, Disadvantaged Groups, Monthly Payments For The Elderly, Monthly Payments For The Individuals With Disabilities, Law No.2022.*

Öz

Türkiye'de de muhtaç, yaşlı ve(ya) engellilerin sosyal güvenliği primsiz sistem kapsamında olup aylıkları hak etme şartları aynı olmakla beraber, Haziran 2018'e kadar ödenen Engelli Aylıklarının miktarı, hep Yaşlı Aylığı üzerinde seyretmiştir. Buna mukabil, 2016 yılında yapılan değişiklik sonrasında, yaşlılar lehine uygulanan "kişi başına düşen gelir" ilkesi ile birlikte bu defa da engelliler haksızlığa uğramıştır. Bu çalışmada Türkiye'de 2005 tarihli Engelliler Kanunu'nun kabulü ile birlikte, Yaşlı ve Engelli Aylığı almaya yönelik şartların ve ödeme miktarlarının, sosyal adalet ilkesine aykırı olduğunu vurgulamak amaçlanmaktadır. Böylece muhtaç yaşlılara ve engellilere ödenen aylıkların miktarının onları asgari hayat standardına kavuşturmada yetersiz olduğu ortaya konmaktadır. Çalışmada, bütün dezavantajlı sosyal grupları asgari hayat standardına kavuşturabilmek için "kişi başına düşen gelir" ilkesinin muhtaç durumdaki her birey için geçerli olması gerektiğinin altı da çizilmektedir. Bu doğrultuda, Türkiye'de primsiz sistem kapsamındaki yaşlı ve engelli aylıklarının ödenmesinde sosyal adalet ilkesinin yerine getirilmesi için "kişi başına düşen ortalama (net) milli gelir" in %40'ı üzerinden endeksleme yapılması gerektiği ortaya çıkmıştır.

Keywords: *Sosyal Güvenlik, Dezavantajlı Gruplar, Yaşlı Aylığı, Engelli Aylıkları, 2022 Sayılı Kanun.*

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
01.10.2020 10.01.2020

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
06.10.2021 10.06.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.803737>

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Sosyal devlet sorumluluğu ve sosyal adalet ilkesi gereğince muhtaç durumdaki yaşlı ve engellilere, asgari hayat standardı sağlamak amacıyla prim karşılığı olmayan "aylık ödemeleri" yapılmaktadır. Bu araştırmanın amacı, yaşlı ve engellilere yapılan aylık ödemelerini hem tutar hem de sosyal adalet açısından irdelemek, aksayan yönleri tespit etmek ve çözüm önerilerinde bulunmaktır. Araştırma, 2022 sayılı kanun kapsamında 2013-2019 yılları arası engelli ve yaşlılara yönelik yapılan yardımların ve uluslararası örneklerin incelenmesi ile yürütülmüştür.

Araştırma Soruları

2022 sayılı Kanun kapsamındaki iki dezavantajlı sosyal grup olan yaşlı ve engellilere ödenen aylıklar arasında farklılık var mıdır? Her iki grupta "kişi başına düşen ortalama (net) millî gelir" ilkesine uygun ödeme almakta mıdır? Ödeme tutarları, sosyal adalet ilkesine uygun mudur? Diğer ülke uygulamalarında yaşlı ve engellilere yönelik primsiz ödeme uygulamaları hangi düzeylerde ve usul-esaslar çerçevesinde yürütülmektedir? Primsiz uygulamalar kapsamındaki tüm dezavantajlı gruplara adil bir sosyal yardım hesaplama yöntemi kullanılabilir mi?

Literatür Araştırması

Özellikle herhangi bir geliri olmayan ve dolayısıyla maddî yönden kendi kendilerine yeterli olmayan yaşlı ve engelliler için, sosyal güvenlik sistemlerinin varlığı son derece önemlidir. Primsiz sosyal güvenlik uygulaması, Dünya'da emekli aylığı almayan yaklaşık %52'lik kesim için yoksulluğa karşı güvence sağlayan sosyal güvenlik tekniklerinden biridir. Türkiye'de yaşlı ve engelli nüfusunun giderek artması, sosyal güvenlik sisteminde bu grupları ön plana çıkarmaktadır. Yaşlı ve engelli dostu sosyal güvenlik sistemleri, yoksul durumdaki yaşlı ve engellilere sadece maddî güvence sağlamanın ötesinde, onların sosyal adalet ilkelerine uygun olarak toplum hayatına eşit değerinde katılmalarının da teminatıdır.

Yöntem

Bu çalışma nitel araştırma deseninde ve durum çalışması tekniği ile gerçekleştirilmiştir. Veri toplama için belgesel taramadan faydalanılmış ve doküman analizi yoluyla değerlendirilmiştir. Bu çerçevede yıllar itibarıyla yapılan mevzuat değişiklikleri ve bu değişikliklerin oluşturduğu eşitsizlikler tablolar vasıtasıyla karşılaştırmalı olarak ortaya konmuştur. Araştırma, sosyal yardım alan kesimlerin başında gelen yaşlılar ve engellilerin uğradığı eşitsizliği ortaya koyan oldukça kapsamlı bir içerikten oluşmaktadır. Araştırma içinde farklı coğrafyadaki ülkelerden Norveç, Mısır, Güney Kore, ABD ve Peru gibi ülkelerin engelli ve yaşlılara yönelik uygulama örnekleri de incelenerek öneriler geliştirilmiştir.

Sonuç ve Değerlendirme

2022 sayılı Kanunda, 2005 tarihli Engelliler Kanunu'nun kabulü ile birlikte yapılan bazı değişiklikler sebebiyle, yaşlı ve engelli maaşlarında uygulanan eşit şartlar, engellilerin lehine değiştirilmiş ve engelli aylıklarında yaşlılık maaşına göre bir artış meydana gelmiştir. 2016 yılında ise,

yaşlılar lehine alınmış “kişİ başına düşen gelir” uygulamasının engelliler için düşünülmemiş olması, engelliler açısından eşitlik ilkesine aykırı bir durum ortaya çıkarmıştır. Sosyal adalet ilkesi doğrultusunda, muhtaç durumdaki yaşlı ve engellilere asgari hayat standardı sağlayıcı Aylık uygulamalarının “kişİ başına düşen ortalama (net) millî gelir” ilkesine göre şekillendirilmesi ve primsiz uygulamalar kapsamındaki bütün dezavantajlı sosyal grupların aynı esaslar doğrultusunda muhtaçlık kriterlerine tâbi tutularak, eşit miktarda kamusal sosyal yardım almaları sağlanmalıdır. Bununla da yetinilmemeli, Kamusal Sosyal Yardım kapsamında ödenen bütün Aylıklarda, dezavantajlı sosyal grupların asgari hayat standardını yükseltmek amacıyla, “Kişİ Başına Düşen Ortalama Gelir” prensibi benimsenmelidir. Böylece bütün dezavantajlı sosyal kesimlere mensup kişilerin aylık gelirleri eşit seviyeye gelecek, diğer gelir gruplarının ortalama refah seviyelerine önemli derecede yaklaşacak ve sosyal adalet hedefine de ulaşılacaktır.

1. INTRODUCTION

Social security in general is the system of measures usually comprised by the government through variant social protection models in reaction to a person's temporary or permanent deprivation of payment because of social risks that put a person through a disadvantaged position such as an illness, disability, old age, death, and unemployment. The increasing elderly and individuals with disabilities population brings these social groups to the foreground within the social security system in Turkey as is the case in the world. The existence of social security systems is especially important for the elderly and individuals with disabilities who do not have an income and thus not self-sufficient. The elderly and individuals with disability friendly social security systems are the safety net of the poor, elderly and individuals with disabilities to take part in the social life equally as per the social justice principles beyond just providing financial security. Just as it is the case in the whole world, when we say social security systems, two models come to mind which are the Contributory Regime (Social Security System) and Non-Contributory Regime (Public Welfare System). The common purpose of these two regimes is to prevent and/or appease the poverty risk to arise by resorting to different methods. The social security of one of the most disadvantaged social classes, the destitute elderly and individuals with disabilities, is mostly provided through the Non-Contributory Regime (Seyyar, 2015).

People belonging to the disadvantaged social groups, contrary to other individuals of the society, cannot easily have access to many implements that can provide them socio-economic sufficiency within their own means. The elderly and individuals with disabilities taking the top spot, the most important attribute of disadvantaged persons' is their lack of the most basic economic, cultural and social resources because of their physical, corporal, psychological and/or mental deficiencies (Mayer, 2003; East Marmara Development Agency, 2011). Thus, especially because advance old age and severe disability are permanent situations and unable to be eliminated, it seems difficult for the elderly and individuals with disabilities to leave their disadvantaged positions (Aysoy, 2004). Therefore, the most important obligation of a social law state is to at least enforce social security measures to prevent the elderly and individuals with disabilities to become destitute and be forced out of the social life; even though it cannot completely destroy the disadvantaged position which is the result of old age and disability and have medical reasons (Nutsbidze and Nutsbidze, 2017). The Turkish government has added implements belonging to the "Non-Contributory Regime" to its social security system in order to guarantee the rights of the elderly and individuals with disabilities to eliminate their poverty induced disadvantaged positions. In this context, the framework of the elderly and individuals with disability friendly Non-Contributory Regime is established with the laws No.2022 and 3294. Because of some changes made in the Individuals with Disabilities Law of 2005, in the law No.2022 the equal clauses implemented about the elderly and individuals with disabilities' monthly payments were enforced in favor of the individuals with disabilities and therefore an increase has occurred in the individuals with disabilities' pay in regard

to the elderly payments. However, in the year 2016, the “income per capita” principle, which was implemented in favor of the elderly, was not considered for the elderly and thus created a situation contradictory with the equality principle for the individuals with disabilities. With this study, the different implementations towards the two disadvantaged social groups which are the elderly and individuals with disabilities within the Law No.2022 are discussed with a critical approach. Therefore, we aim to verify that the conditions set forth within the Law No.2022 to claim the Elderly and Individuals with Disabilities’ Pay and the payment amounts are contradictory with the social justice principle. In this context, we underline that the payment practices aimed to obtain a minimum living standard aligning with the social justice system for the destitute elderly and individuals with disabilities should be designed in accordance with “per capita (net) income” principle and we make suggestions towards a solution.

2. NON-CONTRIBUTORY SOCIAL SECURITY PRACTICES TOWARDS THE ELDERLY AND INDIVIDUALS WITH DISABILITIES THROUGH THE WORLD

The dynamic structure of the social security systems and demographic changes have brought forward the topic of the benefits of the non-contributory systems as well as the sustainability of the contributory systems (Johnson and Williamson, 2006). In this process, because of the approach of providing a basic income for everyone, configurations were made within the non-contributory systems. So much so; in more than 85 countries the social security of the destitute elderly and individuals with disabilities is sustained through non-contributory social security implements (Filgueira and Manzi, 2017).

In general, nearly half of the people of retirement age (48%) do not receive pensions within the contributory system. In the process of allotting an allowance to the impoverished elderly through the non-contributory system, benefits are based on income-tests, means-tests, pension-tests and citizenship, but when the social security standards of ILO are taken into account, according to the Convention No.102 and 128, one of the requirements of getting an allowance from the non-contributory system is a 20 year residency (living within the borders of said country). But in the Convention. No.131, a 15-year residency is one of the requirements to claim an allowance in old age through the non-contributory system (ILO, 2014).

In the European countries such as Netherlands, Denmark, Sweden, Norway and Finland, universal benefits are provided for the elderly based upon residency or citizenship. Contrary to that, in the United Kingdom and Ireland, Latin America and The Caribbean (Multinational State of Bolivia, Trinidad and Tobago and Mexico) and some countries in Africa (South Africa, Botswana) there seems to be an approach towards the universal or semi-universal models which are not based in non-contributory models (Filgueira and Manzi, 2017).

In the Asian countries, such as China, a means-tested monthly payment of 20 Dollars is made to over 65 years olds which have no social security within the contributory system based on the Minimum Living Standard Plan. In India, Social Security Pension payments are made to the elderly with the Below Poverty Card (BPL) within the scope of non-contributory payments. These payments include roughly 7-10% of the elderly population in India. The 4.5 dollars of monthly payments are at a fixed rate but can vary with the government contribution (Barrientos, 2014). For the individuals with disabilities, having a smaller share than the non-disabled individuals within full-time employment and the extra expenditure regarding disabilities with healthcare being at the top, makes the social security of individuals with disabilities a prominent concern. In this process, for preventing the probable income loss based upon a disability, non-contributory social security come into play. The full or partial benefits derived upon non-contributory system aimed for the individuals with disabilities have been implemented in 87 countries. For 60 of these countries a means-tested approach is adopted while in the other 27 universal practices prevail - noncontributory scheme is universal (Martinho, 2016). Nowadays in countries with a high welfare level, non-contributory practices for the individuals with disabilities improve rapidly (ILO, 2017).

In the European countries, such as Norway, there is a universal, joint practice to serve people within and without the workforce (Solem and Overbye, 2004). People between ages 18-67 who are permanently individuals with disabilities and thus have a 50% diminished income because of an accident, illness and disability are qualified to have an allowance with the condition of having insurance for over three years. The income-based allowance varies between 211.073-229.588 NOK (23.811-25.254 dollars) annually. The allowance is calculated through the median pension rate of the highest three year incomes of the previous five year income which were foregone before the occurrence of the cause of the individuals with disabilities pay (Norwegian Ministry of Labor and Social Affairs, 2017: 14). In Sweden, the Disability Benefit (which was called the Disability Allowance before 2003) is a benefit financed by the public which provide a financial protection to people who have a permanent loss of work-force because of a disability, injury or illness. People who have very little or no income are being paid Guarantee Disability Benefit which is a maximum of 8.800 SEK (968 dollars) a month. The benefit is 1.4% of the Swedish GPD (Blomberg, 2013).

In the Asian countries, such as South Korea, the disability living allowance which is paid through the non-contributory payments and based upon a person's disability level varies roughly between 26 and 112 dollars (30.000-130.000 KRW). Likewise, in the year 2000, a practice has been established for the care of children with disabilities. In the year 2007 this practice has been revised as pay for children with disabilities in poverty range under the National Basic Livelihood Security Program. The amount of this benefit provided for such children varies according to the disability level between 85 and 176 dollars (100.000-200.000 KRW) monthly (Han, 2012).

While the systems applied to each country may seem fundamentally different, the aim is to keep the destitute elderly and disadvantaged people over certain standards and ensure their livelihood. In this situation, the main problem in providing the destitute elderly and disadvantaged with benefits is to secure the sustainability regarding certain parameters. Namely it is important to evaluate criterions such as income per capita, financial capacity etc. and pay regards to the changes in these criterions (Filgueira and Manzi, 2017).

3. THE SOCIAL SECURITY OF DESTITUTE ELDERLY AND INDIVIDUALS WITH DISABILITIES IN TURKEY

3.1. The Social Security of the Destitute Elderly within the Scope of Law No. 2022 and 3294 (Elderly Pension)

The social security of the disadvantaged social groups not having social guarantee in Turkey is designed in accordance to the Non-Contributory Regime legislations. Accordingly, alongside the monthly benefits paid to the destitute elderly and individuals with disabilities within the scope of Law no. 2022, dated 01.07.1976 having the first spot, widows, and/or orphans, military families and people with children; public social benefits are periodically paid under different names within the extent of Conditional Cash Program. While the operations set forth within the Law No.2022 are operated by Social Security Institution, The General Management of Non-Contributory Payments and local finance offices; with the Statutory Decree No.633 issued in 08.06.2011 in regard to the authority granted by the Law No.6223 dated 06.04.2011, The General Management of Non-Contributory Payments has been closed down and all operations and practices under the scope of Law No.2022 has been transferred to the Ministry of Family and Social Policies to be conducted by the General Management of Social Welfare. The Law No. 22 was amended with the Statutory Decree No. 662 issued on 11.10.2011. With this amendment, the task of conducting work and operations related to the Elderly and individuals with disabilities' Benefits was transferred to Foundation of Social Contribution and Solidarity (29.05.1986 with Law No.3294). Referring to all these changes, the methods and principles regarding the performing of procedures about the Elderly and Individuals with disabilities' Benefits within the scope of Law No. 2022 has been regulated by the Code No. 28539 dated 25.01.2013.

Turkish citizens who are over 65 years of age, who were not granted alimony or unable to claim alimony, who do not receive permanent care containing boarding and lodging in public or private institutions, who do not receive allowance under the circumstances of Social Service Law No. 2828, who do not claim income or benefits from social security institutions, people who do not pay optional premiums, who do not work and be subjected to long-term insurance subsections, who has a net income less than 1/3 of the minimum wage combined with said persons' and their spouses' not paying regard to residence within the same household or not (Law No.6704, dated 14.04.2016). The benefiter of Law No.2022 has been granted a monthly social income based on cash benefits principle. The benefits has

been paid by the Pensioners' Fund quarterly every March, June, September and December, from the date of September 2018 they have started to be paid monthly (Code No. 30514 dated 19.08.2018). The Old Age Pension is paid on the amount calculated by the multiplication of the indicated amount specified in the article no.1 of the Law No.2022 and the parameter of the civil servants' monthly pay. By the date of 01.01.2011 the destitute elderly people has been paid roughly 100 Turkish Liras (TRY), furthermore the Elderly Monthly Benefits for the year 2014 has increased to roughly 142 TRY a month. But the amount of monthly Elderly Pay has been below the individuals with disabilities pay until June 2018. With a regulation made in June 2018, the Elderly Monthly Benefits has been increased to the amount of 500,02 TRY from 265,80 TRY. For the term of July-December 2020 the Elderly Monthly Benefits has reached to the amount of 711,50 TRY (see Table 1).

Table 1. The Amount of Elderly Monthly Benefits 2013-2019 by Year/Month (TRY)

Month(s)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
January–May	125,60	141,56	145,81	217,48	235,21	265,80	543,27	672,81
June	125,60	141,56	145,81	217,48	235,21	500,02		
July –December	130,62	141,56	203,44	228,35	251,49	500,02 (July-August) 543,27 (September– December)	637,79	711,50

Note. Prepared by the authors with the data gathered from The Ministry of Family and Social Policies Reports 2019a; 2019b; 2019c; 2019d; 2019e; 2019f; The Ministry of Family and Social Services, 2021.

3.2. The Social Security of Destitute Individuals with Disabilities Under the Scope of Law No.2022

The individuals with disabilities monthly allowances granted within the Turkish public social welfare system for the individuals with disabilities with a disability rate of minimum 40%, who cannot work, who cannot be employed and thus lack a stable income is the most important social security of the unemployed and destitute individuals with disabilities who remain outside the social security system.

3.2.1. Monthly Benefits for the 40% – 69% Individuals with Disabilities

The individuals with disabilities' benefits that fall into this category is the amount granted by the Foundation of Social Contribution and Solidarity to the Turkish citizens who are older than 18 and younger than 65 years of age and are determined to be individuals with disabilities by 40-69% by a full-fledged state hospital's medical board report, who were not granted alimony or unable to claim alimony, who do not receive permanent care containing boarding and lodging in public or private institutions, who do not receive allowance under the circumstances of Social Service Law No. 2828, who do not claim income or benefits from social security institutions, who has a monthly net income within the household which is less than 1/3 of the minimum monthly net pay as long as the destitution continues, and calculated by the multiplication of the indicating number (3240) with the parameter of the civil servants' monthly pay (The Official Gazette No.28539, dated 25.01.2013). By the date July 2008 the

amount of individuals with disabilities' Monthly Allowance had been determined as 166 TRY. For the years 2014/2015 this amount had been roughly 283/292 TRY monthly (see Table 2).

Table 2. The Amount of the Individuals with Disabilities' Monthly Benefits for the People Having 40-69% Disability 2013-2019 by Year/Month (TRY)

Months	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
January–June	251,19	283,13	291,62	326,59	353,21	399,15	480,22	537,09
July–December	261,24	283,13	305,51	342,92	377,66	433,68	509,13	567,97

Note. Prepared by the authors with the data gathered from The Ministry of Family and Social Policies Reports 2019a; 2019b; 2019c; 2019d; 2019e; 2019f; The Ministry of Family and Social Services, 2021.

Whereas the monthly allowance of the destitute elderly who benefit from the same law was a median 142/145 TRY for the years 2014/2015 (see Table 1). The amount of the monthly benefits paid between the years 2013 and 2020 is reflected in Table 2.

3.2.2. Monthly Benefits for People with Over 70% Disability

The individuals with disabilities' benefits which fall into this category is the amount granted by the Foundation of Social Contribution and Solidarity to the Turkish citizens who are older than 18, who is determined to be individuals with disabilities over 70% by a full-fledged state hospital's medical board report, who were not granted alimony or unable to claim alimony, who do not receive permanent care containing boarding and lodging in public or private institutions, who do not receive allowance under the circumstances of Social Service Law No. 2828, who do not claim income or benefits from social security institutions, who has a monthly net income within the household which is less than 1/3 of the minimum monthly net pay as long as the destitution continues, and calculated by the multiplication of the indicating number (4860) with the parameter of the civil servants' monthly pay (The Official Gazette No.28539, dated 25.01.2013). By the date of July 2008, the amount of Monthly Allowance for People Having an Over 70% Disability is determined to be 249 TRY. For the first six months of the years 2014/2015 this amount had been 425/437 TRY monthly. The amount of Monthly Pay has increased to a median of 852 TRY. By the July-December term (see Table 3).

Table 3. The Amount of the Individuals with Disabilities' Monthly Benefits for the People Having an Over 70% Disability 2013-2019 by Year/Month (TRY)

Months	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
January–June	376,79	424,69	437,44	489,88	529,82	598,72	720,33	805,62
July–December	391,86	391,86	458,26	514,38	566,49	650,52	763,69	851,95

Note. Prepared by the authors with the data gathered from The Ministry of Family and Social Policies Reports 2019a; 2019b; 2019c; 2019d; 2019e; 2019f; The Ministry of Family and Social Services, 2021.

3.2.3. Monthly Allowance for Relatives of an Individual with Disabilities Who is the Under 18 Years of Age

Monthly Allowance for the relatives of an individual with disabilities under 18 years old is the amount granted by the Foundation of Social Contribution and Solidarity to the Turkish citizens with the

condition of cohabiting, who undertake the physical care of their relatives who are younger than 18 years of age and determined to be individuals with disabilities by at least 40% by a full-fledged state hospital's medical board report, who were not granted alimony or unable to claim alimony, who do not receive permanent care containing boarding and lodging in public or private institutions, who do not receive allowance under the circumstances of Social Service Law No. 2828, who do not claim income or benefits from social security institutions, who has a monthly net income within the household which is less than 1/3 of the minimum monthly net pay as long as the destitution continues, and calculated by the multiplication of the indicating number (3240) with the parameter of the civil servants' monthly pay (The Official Gazette No.28539, dated 25.01.2013). By the date of July 2008, the amount of Monthly Allowance for the Relatives of Individuals with Disabilities under 18 years of age is determined to be 166 TRY. For the first six months of the years 2014/2015 this amount had increased to 283/292 monthly. The Monthly Allowance for the Relatives of Individuals with Disabilities under 18 years of age for the year 2020 has been determined to be 537 TRY for the January- June term and 567 TRY for the July-December (see Table 4).

Table 4. The Amount of the Monthly Allowance for the Relatives of Individuals with Disabilities under 18 years of age 2013-2019 by Year/Month (TRY)

Months	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
January–June	251,19	283,13	291,62	326,59	353,21	399,15	480,22	537,09
July–December	261,24	283,13	305,51	342,92	377,66	433,68	509,13	567,97

Note. Prepared by the authors with the data gathered from The Ministry of Family and Social Policies Reports 2019a; 2019b; 2019c; 2019d; 2019e; 2019f; The Ministry of Family and Social Services, 2021.

As one can see, the amount of Monthly Benefits for the People Having a 40% - 69% Disability and amount of Monthly Allowance for the Relatives of individuals with disabilities under 18 years of age had always been in close approximate through the years.

4. A CRITICAL APPROACH TOWARDS THE DIVERGENT PAYMENT TYPES AND AMOUNTS WITHIN THE ELDERLY AND RELATIVES OF INDIVIDUALS' WITH DISABILITIES PAY

4.1. The 1976–2005 Term

With the first implementations, the elderly and Relatives of individuals with disabilities who have an income under a certain amount (the poverty line) and thus are beneficiaries under the Law No.2022 had been granted monthly benefits on the basis of cash benefits. The elderly, individuals with disabilities and the relatives of the individuals with disabilities' allowances had been calculated by the multiplication of the indicating number (1.620) with the parameter of the civil servants' monthly pay. Namely the basic social needs had been met, in spite of that there had not been a significant contribution to establishing the social justice and the amount of the individuals with disabilities' allowance have always been around the same level as per the principle of equality until the year 2005 (Seyyar, 2015).

4.2. The 2005–2016 Term

With the Individuals with Disabilities' Law of 2005, it has been decided for the monthly allowance amounts set forth within Law No.2022 to be established as per the elderly pensions. However, after the calculation of the Elderly Pensions (elderly allowance) as per the indicating number of 1.620, “the monthly allowances of people with a 40% - 69% disability and relatives of an individual with disabilities under the age of 18” has been set forth as 200% of the amount calculated with the indicating number, and the monthly allowances of people with over 70% disability has been determined as 300% of the amount calculated with the indicating number. Namely even though the indicating number had been the same, people with 40 – 69% disability and relatives of an individual with disabilities under the age of 18 had started to obtain benefits double the amount of elderly peoples' pay and people with over 70% disability had started to obtain benefits triple the amount of elderly peoples' pay (Seyyar, 2015). Even though the elderly and individuals with disabilities within the scope of The Law and therefore it is officially accepted as part of the social groups with disabilities and thus destitute, it could be acceptable for the individuals with disabilities to claim benefits double the amount of the elderly depending on their level of disability because of their additional social needs. But implementing variant amounts of public social welfare practices between the destitute and thus disadvantaged social groups is against the principle of social justice. With the regulations made within the year 2013 the principle of setting forth the individuals with disabilities' monthly allowances upon the elderly pensions has been annulled on favor of the individuals with disabilities and a dual system has been adopted. Instead of this, new indicating numbers have been generated for every type of monthly allowances as it is written below (Law No.6495 dated 12.07.2013):

Elderly Peoples' Allowance: 1.620.

Monthly Allowance;

for People with 40% - 69% Disability: 3.240.

for People Over 70% Disability: 4.860.

Monthly Allowance for the Relatives of Individuals with Disabilities Minor: 3.240.

The new monthly allowance amounts established in accordance with the Law No.2022 has been set forth upon these indicating numbers determined for every type of benefits. Within the scope of the aforementioned Law the poverty threshold has been reset by re-establishing the minimum wage and parameter of the civil servants' monthly pay of the second half of the year; and 1/3 of the minimum wage has been increased to the amount of 243,43 TRY for the 01.07.2013 – 31.12.2013 term (Law No. 6495 dated 12.07.2013). While the household poverty threshold had always been updated every six months and implemented accordingly, from the year 2016 and on it has started to be updated annually.

The household poverty thresholds from the second part of the year 2012 to the year 2020 is shown below in Table 5.

Table 5. Household Poverty Threshold (2012-2019) (TRY)

Year	Time Period	Household Poverty Threshold (TRY)
2012	January-December	119,62
2013	January-June	124,40
	July-December	243,43
2014	January-June	255,22
	July-December	270,23
2015	January-June	286,32
	July-December	303,48
2016	January-December	392,49
2017	January-December	423,58
2018	January-December	483,64
2019	January-December	609,67
2020	January-December	701,32

Note. Calculated and compiled by the authors with the data obtained from The Ministry of Family and Social Policies Reports, 2019a; The Ministry of Family and Social Services, 2021, 1/3 amount of the minimum net wage (excluding the subsistence allowance).

There is a provision that states “The social reviews of the people who has been granted an allowance are done annually” in the Code No.28539 dated 25.01.2013 and the principles and practices regarding the elderly/ individuals with disabilities’ allowance provided as per the Law No.2022. In accordance with this provision the social reviews of existing beneficiaries is made/renewed and it is being checked if they can still claim benefits by the government.

The provision regarding the allowance for the care of the individuals with disabilities being added to the personal income is written as such (Law No.28952 dated 25.03.2014): “Excluding the allowances granted as per the Law No.2022, the monthly median of the social benefits being granted is taken into account including the home-care payments article Annex. 7 of the Social Services Law No.2828, dated 24.05.1983, conditional educational benefits obtained perpetually and regularly, conditional healthcare benefits, benefits aimed at female widows, scholarships, allowances.” According to this it is probable for some of the individuals with disabilities who obtain benefits both Individuals with Disabilities Allowance from Law No.2022 and home-care allowance to lose their Individuals with Disabilities Allowance.

4.3. The Post-2016 Era

With a new legislation made in 2016, while the other conditions for claiming Monthly Allowance remains unchanged, it is established to calculate the “income per capita” by taking into account the said persons’ and their spouses’ incomes, not the household for claiming for the Elderly Monthly Allowance (Law No.6704 dated 14.04.2016). As per this law amendment during the granting of an Elderly Allowance, only “the elderly person’s personal and spousal income” will be taken into

account for the destitution criteria. In other words, whether the elderly person has relatives or not, the incomes of other people living in the same household will not be taken into account.

If an elderly person who receives Elderly Allowance in the present state wishes to swap into the individuals with disabilities' category and proves his/her disability with a full-fledged state hospital's medical board report, the disability level written in the medical board report should be over 70%. A disability level of 40-69% is not enough to swap into the Individuals with Disabilities' Allowance category. Only the citizens who obtain a medical board report who are over the age of 65 and have a disability level of between 40% and 69% could be granted The Elderly Monthly Allowance. In the instance of a citizen who already receive elderly allowance wishing to swap into the Individuals with Disabilities' Allowance category with a full-fledged state hospital's medical board report showing at least 70% disability, the assessment of destitution is made with the household income approach. Namely in this situation, the calculation is based on "every household member's income" instead of the "personal and spousal income".

With only taking into account the claimant elderly peoples' and their spouse's income and not regarding the incomes of their other relatives, the conditions for claiming the Elderly Monthly Allowance has become easier than claiming Individuals With Disabilities' Allowance. To give an example: a widowed citizen who has no assets or stable income registry resides in the house of his child who also has a child (his grandchild). His child and daughter in law who reside in their own house do not pay rent and a combined monthly income of 12.000 TRY. Considering this example, if the household income based approach, which was annulled in 2016, was taken as a basis, the elderly person living in this well-off household would not be able to claim monthly benefits. But with these changing conditions the even though the elderly citizen lives in a well-off household, he can Elderly Persons' Allowance perpetually. Furthermore, if there have been a citizen with disabilities with the same conditions in place of the elderly citizen; the individuals with disabilities would have not claimed benefits because the household median income is over the household destitute threshold. Thereby, two disadvantaged people within the scope of the same Law has faced an injustice based on complicated and different practices which are mostly hard to explain logically. In a clearer expression; the Allowances granted to the destitute elderly have always been less than the Individuals with Disabilities' Allowances. But only after June 2018 the amount of The Elderly Persons' Allowances has increased to over between 40-69% Disability Allowances and Allowances for the Individuals with Disabilities Minors (see Table 6).

Table 6. The Amount of Elderly and Individuals with Disabilities' Pay Comparatively (2013-2019)

Year: Months	Allowance for People Over 65 Years of Age (Median/TRY)	Allowance for People with 40-69% Disability Allowance for Relatives of a Disabled Minor (TRY)	Allowance for People with 70% Disability (TRY)
2013: January-June/ July-December	125/130	251/261	376/391
2014: January-June/ July-December	142/ 142	283,13/ 283,13	392/ 392

2015: January–June/ July–December	146/203	292/306	437/458
2016: January–June/ July–December	217/228	326/342	489/514
2017: January–June/ July–December	235/251	353/377	529/566
2018: January – May/ June – August/ September – December	265/500/543	399/433	598/650
2019: January–June/ July–December	543/637	480/509	720/763
2020: January–June/ July–December	673/712	537/568	806/852

Note. Prepared by the authors with the data gathered from The Ministry of Family and Social Policies Reports 2019a; 2019b; 2019c; 2019d; 2019e; 2019f; The Ministry of Family and Social Services, 2021.

On the other hand, as shown in the example, after the year 2016 it has become harder for the individuals with disabilities to claim benefits than the elderly persons even though they possess the same conditions.

5. THE DEMOGRAPHIC CONDITION OF THE ELDERLY AND INDIVIDUALS WITH DISABILITIES WITHIN THE NON-CONTRIBUTORY PRACTICES IN TURKEY

In the context of data gathered from Turkish Statistical Institute Elderly and Individuals with Disabilities Research, the elderly population was 5.9 million people in 2013, has increased to 7.1 million people by the year 2018. According to the 2018 data, 8.8% of the total population is comprised of elderly individuals. The amount of the elderly people has increased to 709.590 from 632.407 between the years 2013 and 2018 (see Table 7).

According to the November 2019 journal of The Ministry of Family, Labor and Social Services, the population of people over 65 years old who receive elderly persons' pension through the non-contributory system has increased to 795.925 (The Ministry of Family, Labor and Social Services 2019, 1; Turkish Statistical Institute 2019a,1; Turkish Statistical Institute, 2019b: 1).

According to the National Individuals with Disabilities Database, the amount of individuals with disabilities in Turkey in the year 2018 is 1.6 million people (Association for Living Without Obstacles, 2019) *According to the Turkish Statistical Institute Individuals with Disabilities' Research Report dated 2002, the individuals with disabilities is roughly 12,9% of the total population. In accordance with the Law No. 2022; while for claiming monthly allowance for the relatives of an individuals with disabilities minor a 40% and over disability is enough, in the situation of people between 18-65 years of age there are two different outcomes for having 40-69% and over 70% disability. In this aspect, regarding the numbers of total individuals with disabilities', people having a less than 40% percent disability should also be taken into account. But in operation, even though a person not having an eye is regarded as an individual with disabilities, for this person having a 30% disability prevents him from claiming benefits / early retirement / tax advantages. While Turkish Statistical Institute has not released new data regarding the amount of individuals with disabilities since the year 2011, the unofficial disability rate has been declared as 12.9%. Conditions such as speaking quickly, not having eyesight in one eye, stuttering, nasal speech, being cross-eyed etc. are included in this 12.9%. In this study, the data regarding the total disabilities are calculated Turkish Statistical Institute by the centerline of the official data released with the Elderly and Individuals with Disabilities' Statistical Journal of MFLSS (Turkish Statistical Institute, 2019a: 1; Turkish Statistical Institute, 2019b: 1).*

Table 7. The Total Elderly and Individuals with Disabilities/Annual Allowance for Destitute Individuals with Disabilities and Destitute Elderly (2013-2018)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
The Percentage of Elderly Population	7,7%	8%	8,2%	8,3%	8,5%	8,8%
The Percentage of Individuals with Disabilities	1,61%	1,78%	1,85%	1,92%	2%	2,04%
Total Elderly Population (1.000 People)	5.892	6.193	6.495	6.651	6.895	7.163
Total Individuals with Disabilities (1.000 People)	1.235	1.386	1.454	1.529	1.615	1.671
The Elderly Population that get 65+ Age Destitute Elderly Pay (People)	632.407	629.590	608.513	620.019	618.162	709.590
The Amount of Expenses Made for The Benefiters (of 65+ Age Pay Million TRY)	1.009	1.009	1.250	1.580	1.766	2.900
The Destitute Elderly (People)	590.144	687.554	708.507	715.245	714.662	722.554
The Amount of Expenses Made for The Benefiters of Individuals with Disabilities Pay (Million TRY)	2.314	2.590	2.806	3.182	3.513	3.367

Note. The calculations were made by the authors with the data gathered from Turkish Statistical Institute 2019a; Turkish Statistical Institute, 2019b; The Ministry of Family and Social Policies Reports 2019a; 2019b; 2019c; 2019d; 2019e; 2019f.

While 1.61% of the total population were individuals with disabilities in the year 2013, in the year 2018 this rate went up to 2.04%. Besides this increase, there has also been an increase in the amount of the destitute elderly. While the amount of destitute elderly people had been 590.144 in the year 2013, in 2018 it has reached to 722.554 (see Table 7).

The increase in the amount of elderly and individuals with disabilities also causes a rise in the amount of expenses made for the destitute elderly and individuals with disabilities receiving Monthly Payments through the non-contributory systems. So much so, the amount of payments made to the elderly through the non-contributory system has increased three-fold between the years 2013-2018. Through the same process, the expenses made for the individuals with disabilities has generally increased (even though not as fast-risen as the expenses made for the elderly).

With the current demographic tendencies, it is expected for the individuals with disabilities' population to comprise 2.46% of the total population, to have over 725 thousand destitute individuals with disabilities and over 750 thousand destitute elderly people by the year 2023 (The Ministry of Family, Labor and Social Services 2019, 1). The 1.1% rise in the amount of elderly people and 0.43% in the amount of individuals with disabilities observed in the roughly 5 year period between the years 2013-2018 backs up this expectation.

6. THE INCOME PER CAPITA PRINCIPLE IN DETERMINING THE ELDERLY AND INDIVIDUALS WITH DISABILITIES PAY

When the systematic payments made to the individuals with disabilities and elderly through the non-contributory system is taken into account, it is observed that most payments are made in monthly intervals, poverty tests etc. are considered for granting monthly allowances and in the matter of elderly

payments, practices that are based on the individual himself, not the whole household are adopted more frequently. In spite of that, the amount of elderly and individuals with disabilities' monthly allowances within the non-contributory system is still an important problem for saving the individuals from a state of destitution.

Furthermore, it is an important economic and social right for the citizens to live especially without staying below the hunger threshold and sustain their economic and social needs in the country's conditions. Within the scope of this, it is essential to have a calculation beyond the effect factor of the household income or personal income being used to determine the poverty threshold when the monthly allowances of the destitute individuals with disabilities and elderly persons are being designated. Under these circumstances what needs to be done is to use the net income per capita for the calculations of the Monthly Allowances whether the destitute person is elderly or individuals with disabilities. Namely, it is much more fair approach to ensure that the monthly allowances paid to the destitute elderly and individuals with disabilities to move them away from the hunger threshold and closer to the minimum wage. This approach carries further importance to ensure the social justice which is one of the important purposes of social security (Ramparakash, 1994: 118).

To make an assessment about Turkey in this regard, the most reasonable solution to keep the destitute elderly and individuals with disabilities above the hunger threshold is to designate the individuals with disabilities and destitute persons' (who are within the scope of Law No. 2022) monthly income level as 1/12th of the 40% of the national income per capita. The 40% rate recommended here could be re-determined as per the economic and social terms of the country. Nonetheless, this rate should not reduce the monthly income of the destitute, individuals with disabilities and elderly persons' below the hunger threshold (2.124 TRY for Turkey). This practice calculated below through the example of Turkey could be implemented as per every country's own terms (national income, national income per capita etc.).

7. AN ASSESSMENT TOWARDS THE REFORMATION OF THE MONTHLY ALLOWANCES OF DISADVANTAGED ELDERLY AND INDIVIDUALS WITH DISABILITIES PERSONS'

The rapidly rising number of elderly and individuals with disabilities within the increasing population of Turkey and the amounts of monthly allowances paid to the elderly and individuals with disabilities', which also has a rapidly increasing number, staying below the minimum living standard constitutes a significant problem as per the social justice principle.

However according to the calculations made for people to sustain their livelihoods without staying below the minimum living standard; it could be seen that the poor elderly and individuals with disabilities in Turkey receive inadequate monthly payments even though regulations have been made. So much so that as per the income per capita principle which could be described as at least 40% of the

median income per capita, the monthly allowances paid to the elderly and individuals with disabilities through the non-contributory system is inadequate. Even though the payments to the elderly people are made based on personal income, not the household income, or even though the amount of the monthly payments made to the individuals with disabilities exceeded the allowances of the elderly for a while, the monthly allowances of the elderly and individuals with disabilities' is still a problematic area. Actually, one dimension of this matter is keeping the monthly payments made to both of these group in close proximity. Above this, the subject that essentially need to be emphasized is how the payments of these two groups will be made in accordance with social justice.

When Table 8 is evaluated for 2018, the non-contributory payments in 2018, we observe that: a) elderly individuals have received an annual payment of 5,470.56 TRY total, b) an individual with disabilities with 40-69% level of disability has received an annual payment of 4,996.68 TRY, and c) an individual with disabilities with 70% and above level of disability has received an annual payment of 7,495.44 TRY (see Table 8). In this time period, the income per capita for the year of 2018 is 50,878.00 TRY.

Table 8. Elderly and Annual Payments for Destitute Individuals with Disabilities and Destitute Elderly (Monthly Allowances, Median Income Per Capita (2013-2019))

Years	Median Annual Income Per Capita (\$/TRY)	Pay for People of 65 Years of Age and Over (TRY/Year)	Individuals with Disabilities' Monthly Pay (40-69%) (TRY/Year)	Individuals with Disabilities' Monthly Pay (70% and over) (TRY/Year)
2013	\$12.519 / 23.786 TRY	1.537,32	3.074,58	4.611,90
2014	\$12.095 / 26.367 TRY	1.698,72	3.397,56	4.899,30
2015	\$10.948 / 29.778 TRY	2.095,50	3.582,78	5.374,20
2016	\$10.820 / 32.460 TRY	2.674,98	4.017,06	6.025,56
2017	10.513 / 38.162 TRY	2.920,20	4.385,22	6.577,86
2018	\$9.370 / 50.878 TRY	5.470,56	4.996,68	7.495,44
2019	\$9.127 / 54.312 TRY	7.086,36	5.936,10	8.904,12
2020	\$8.538 / 63.460 TRY	8.305,86	6.630,36	9.945,42

Note. Organized by the authors with the data gathered from Central Bank of the Republic of Turkey, 2020; The Ministry of Family, Labor and Social Services 2019; Ministry of Family and Social Services 2021; Statista, 2020; World Bank, 2020.

When these data are taken into account and a calculation is made as per the income per capita principle; the 40% of the income per capita for the year 2018 is 20.351,20 TRY. This sum equals to the minimum amount for a person to sustain his life without staying below a certain level. According to this, the amount that needs to be paid to an elderly individual (who had been receiving monthly payments

through the non-contributory system) to cover the difference for obtaining a total annual income of 20.351,20 TRY is 14.880,64 TRY. When we take into account the same payment difference for the individuals with disabilities, the difference that needs to be paid to a person with 40-69% level of disability is 15.354,52 TRY. The difference that needs to be paid to a person with 70% and above level of disability is 12.885,76 TRY (see Table 9). When we consider that the payments were made with monthly intervals, the difference needs to be paid divided into months as well.

Table 9. The Monthly Allowances Which Should be Paid to The Elderly and Individuals with Disabilities as Per the Income Per Capita Principle and the Difference Amount (TRY) (2013-2019)

Years	Net Income Per Capita x 0.40 (TRY /Year)	Difference with the Mont. Pay of Ppl. Over 65 (TRY /Year)	Difference w. Individuals with Disabilities' Pay (40-69%) (TRY/Year)	Difference w. Individuals with Disabilities' Pay (70% and Over) (TRY/Year)
2013	9.514,40	7.977,08	6.439,82	4.902,50
2014	10.546,80	8.848,08	7.149,24	5.647,50
2015	11.911,20	9.815,70	8.328,42	6.537,00
2016	12.984,00	10.309,02	8.966,94	6.958,44
2017	15.264,80	12.344,60	10.879,58	8.686,94
2018	20.351,20	14.880,64	15.354,52	12.855,76
2019	21.724,80	14.638,44	15.788,7	12.820,68
2020	25.384,00	17.078,14	18.753,64	15.438,58

Note. Organized by the authors with the data gathered from Ministry of Family, Labor and Social Services, 2019; Ministry of Family and Social Services, 2021; World Bank, 2020.

8. CONCLUSION

Based on the approach of providing a basic income for everyone, the developing countries and under-developed countries have started to build structures on the non-contributory systems just as much as the well-developed countries. In this process, from the well-developed European countries to the developing Asian countries, nearly every country's non-contributory system practices had improvements for the destitute individuals with disabilities and elderly people under different names and criteria.

In Turkey, lots of changes have been made for the practices regarding public social aid towards the poor elderly and individuals with disabilities since the year 1976 with the Law No.2022. Implementing different practices towards two disadvantaged social groups which are under the same destitute conditions specified within the same law is not compatible with the public equality and social justice principles. The Law, which has come into force for the last time in 26.04.2016, has differentiated the calculations to determine the elderly persons' destitution conditions from the individuals with disabilities'. According to this, the destitution calculations for an elderly person who is 65 years old and over have been based only on his income and spousal income (if the spouse has any). However, for the calculations of individuals with disabilities' a larger social circle has been taken into account and thus the household approach has continued. This differential implementation could naturally be regarded as

a double standard in favor of the elderly. But the allowances of the elderly have always been below the Individuals with Disabilities Allowances until June 2018.

The right way is to have all disadvantaged social groups under the scope of non-contributory practices be subjected to the same destitution criteria and thus receiving equal amounts of public social benefits. The government shouldn't settle with this and the "Median Income Per Capita" principle should be accepted regarding all Monthly Allowances paid within Public Social Aid to enhance the minimum living standards of disadvantaged social groups. By granting the Monthly Allowances in accordance with this principle, the fundamentals of public fairness and social justice will be implemented. As for this principle, the essentials for sustaining an income which is on par with human dignity for a disadvantaged person will be determined by the indexation of the general economic power of every country. In this sense, the amount of Monthly Allowances which is the monetary extent of the minimum living standards (Public Social Aid) keeping the individuals above the hunger threshold, are determined as 40% to 60% of the median income per capita of a country on a yearly basis.

In this context, the 40% of the median income per capita will provide the elderly and individuals with disabilities within the non-contributory system a minimum living standard. In Turkey where the hunger threshold is around 2.124 TRY and the net minimum wage is 2.020,90,70 TRY by the year 2019, an assessment should be made as at least 40% of the median income per capita for the monthly allowances paid to the individuals with disabilities and elderly individuals within the non-contributory system. Besides, "The Household Hunger Threshold" should be renounced and in place of this the "Income Per Capita" principle should be implemented; the conditions to grant benefits to the individuals with disabilities and elderly people through the non-contributory system should be as close to each other as possible. Thereby the monthly incomes of all individuals belonging to disadvantaged social categories will be on an equal level and the median welfare level of other income groups will be caught up on an important degree and the goal of social justice will be obtained.

The effects of the Covid-19 pandemic on health, which have influenced the world since December 2020, have created significant pressures on economic and social life in a short time. Especially in the field of social benefits, the governments are directed to look for new social protection prescriptions for those who were in needy positions before the process and for those who have become unemployed due to the effects of the pandemic. This situation poses a significant problem for the social security system and funds of Turkey. The effects of the pandemic have the potential to create serious pressures on disability and elderly payments in the near future in Turkey.

REFERENCES

Association for Living without Obstacles (2019). *Disability in the World and Turkey with Numbers*. <https://ey-der.com/ana-sayfa/turkiye-ve-dunyada-engelliler/> [accessed: 10.12.2019].

- Authority Regarding the Organizations, *Duties and Powers of Public Institutions and Organizations and Public Officials to Ensure That the Public Services are Executed Regularly, Effectively and Efficiently Act of 6223*. (2011). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/05/20110503-1.htm> [accessed: 10.12.2019].
- Aysoy, M. (2004). *Disability Policy in the European Union Process*. Istanbul: Açık Books.
- Barrientos, A. (2014). Is there a role for social pensions in Asia?. *Asia & the pacific policy studies*, 2 (1), 8-20. doi:10.1002/app5.63.
- Blomberg, R. (2013). *Who is granted disability benefit in sweden? Description of risk factors and the effect of the 2008 law reform*. Royal Institute of Technology School of Engineering Sciences Master of Science Thesis, Stockholm, Sweden.
- Central Bank of the Republic of Turkey. 2020. *Exchange rates*. https://www.tcmb.gov.tr/kurlar/kurlar_tr.html [accessed: 01.03.2020].
- Decision Amending Some Laws and Decree Law (Omnibus Bill) Act of 6495 (2013). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/08/20130802-1.htm> [accessed: 10.03.2020].
- Decree Law on the Organization and Duties of The Ministry of Family and Social Policies Act of 633 (2011). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/06/20110608M1-1..pdf> [accessed: 15.04.2020].
- East Marmara Development Agency (2011). *Increasing the Employment Potential of Disadvantaged Groups in Dilovası: Research Results Report*. East Marmara Development Agency, Kocaeli-Turkey: Marka Publications.
- Filgueira, F. & Pilar, M. (2017). *Pension and income transfers for old age inter- and intra generational distribution in comparative perspective*. United Nations, Social Policy Series, ISSN 1680-8983.
- Granting Pensions to Destitute, weak and helpless Turkish 65 Years and Older Citizens Act of 2022 (1976). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2022.pdf> [accessed: 22.03.2020].
- Granting Pensions to Destitute, Weak and Helpless Turkish 65 Years and Older Citizens and Amending Some Laws and Decree Laws Act of 6704 (2016). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/04/20160426-11.htm> [accessed: 10.12.2019].
- Granting Pensions to Destitute, Weak and Helpless Turkish 65 Years and Older Citizens and Amending Regulation on The Regulation of 30514 (2018). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/08/20180819-2.pdf> [accessed: 20.12.2019].
- Granting Pensions to Destitute, Weak and Helpless Turkish 65 Years and Older Citizens Regulation of 28539. (2013). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/01/2013012523.htm> [accessed: 20.12.2019].
- Granting Pensions to Destitute, Weak and Helpless Turkish 65 Years and Older Citizens and Amending Regulation on the Regulation of 28952 (2014). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/03/20140325-1.htm> [accessed: 25.12.2019].
- Han, S. (2012). *Republic of Korea: Updating and improving the social protection index*. Technical Assistance Consultant's Report, Project Number: 44152 Regional — Capacity Development Technical Assistance (R-CDTA), Asia Development Bank.

- ILO (2017). World Social Protection Report 2017–19 Universal Social Protection to Achieve The Sustainable Development Goal, Geneva.
- ILO (2019). Social Protection for Older Persons: Key Policy Trends and Statistics. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/-dcomm/documents/publication/wcms_310211.pdf [accessed: 10.12.2019].
- Johnson, J.K.M. & Williamson, J.B. (2006). Do universal non-contributory old-age pensions make sense for rural areas in low-income countries?. *International Social Security Review*, 59 (4), 47-65.
- Martinho, M. (2016). *Social Protection for Persons with Disabilities. Expert Group Meeting 'Promoting Inclusion Through Social Protection' Report on the World Social Situation 2017*, New York, 1-2 December 2016.
- Mayer, E. S. (2003). *What is a disadvantaged group?*. Effective Communities Project. Minneapolis, USA.
- Norwegian Ministry of Labor and Social Affairs (2017). *The Norwegian Social Insurance Scheme*, Norway: Published by Norwegian Ministry of Labor and Social Affairs.
- Nutsunidze, T. & Nutsunidze, K. (2017). The challenge of pension reform in Georgia: Non-contributory pensions. *International Social Security Review*, 70(1), 79-108.
- Ramparakash, D. (1994). Poverty In The countries of the European Union-A synthesis of Eurostat's research on poverty. *Journal of European Social Policy*, 4(2), 117-128.
- SEYYAR, A. (2015). *Disabled-friendly social policy in the world and turkey*. Istanbul: Ragbet Publications.
- Social services act of 2828 (1983). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2828.pdf> [accessed: 10.12.2020].
- Solem, P. E. & Overbye, E. (2004). *Norway: Still High Employment Among Older Workers*. Ed. Tony Maltby, Bert De Vroom, Maria Luisa Mirabile, Einar Overbye, Ageing and the Transition to Retirement A Comparative Analysis of European Welfare States, London and New York: Routledge.
- Statista (2020). *Turkey: Gross Domestic Product (GDP) Per Capita in Current Prices from 1984 to 2024*. <https://www.statista.com/statistics/263599/gross-domestic-product-gdp-per-capita-in-turkey/> [accessed: 10.12.2020].
- The Ministry of Family and Social Policies (2019a). *Ministry of Family and Social Policies; Statistical Information About Disabled Individual General Directorate of Disabled and Elderly Services*. <http://sgb.aile.gov.tr/argeraporlar/bakanlik-faaliyet-raporlari> [accessed: 15.12.2019].
- The Ministry of Family and Social Policies (2019). *Annual Report 2016-Ministry of Family and Social Policies*. <https://www.ailevecalisma.gov.tr/Uploads/sgb/uploads/pages/arge-raporlar/2016-yili-faaliyetraporu.pdf> [accessed: 15.12.2019].
- The Ministry of Family and Social Policies (2019c). *Annual Report 2015-Ministry of Family and Social Policies*. <https://www.ailevecalisma.gov.tr/Uploads/sgb/uploads/pages/arge-raporlar/2015-yili-idare-faaliyet-raporu.pdf> [accessed: 15.12.2019].
- The Ministry of Family and Social Policies (2019d). *Annual Report 2014-Ministry of Family and Social Policies*. <https://www.ailevecalisma.gov.tr/Uploads/sgb/uploads/pages/arge-raporlar/2014-yili-faaliyet-raporu.pdf> [accessed: 15.12.2019].
- The Ministry of Family and Social Policies (2019e). *Annual Report 2013-Ministry of Family and Social Policies*.

- <https://www.ailevecalisma.gov.tr/Uploads/sgb/uploads/pages/arge-raporlar/2013-yili-faaliyet-raporu.pdf> [accessed: 15.12.2019].
- The Ministry of Family and Social Policies (2019f). *Annual Report 2012-Ministry of Family and Social Policies*.
<https://www.ailevecalisma.gov.tr/Uploads/sgb/uploads/pages/arge-raporlar/2013-yili-faaliyet-raporu.pdf> [accessed: 15.12.2019].
- The Ministry of Family, Labor and Social Services (2019). *Disabled and Elderly Statistics Bulletin*. <https://ailevecalisma.gov.tr/eyhgm/yayin-kaynak/> [accessed: 10.12.2019].
- The Ministry of Family and Social Services, 2021, <https://www.aile.gov.tr/>, [accessed: 23.09.2021].
- The Promotion of Social Assistance and Solidarity Act of 3294 (1986).
<https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.3294.pdf> [accessed: 15.12.2019].
- To Amend the Decree Having Force of Law Concerning the Organization and Duties of The Ministry of Family and Social Policies and to Some Laws and Decrees Having Force of Law Act of 662 (2011). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/11/20111102M1-2.htm> [accessed: 15.12.2019].
- Turkish Statistical Institute (2019a). *Estimations of Population Growth Rate, 1927-1985, Estimations and Projections of Population Growth Rate 1986-2025*.
http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1047 (20 December 2019).
- Turkish Statistical Institute (2019b). *Elderly Statistics*. <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=kategorist> [accessed: 20.12.2019].
- World Bank (2020). GDP Per Capita (Current US\$) – Turkey. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=TR> [accessed: 30.01.2020].



SİVAS VİLAYET BÜTÇELERİ (1913-1917)
PROVINCIAL BUDGETS OF SIVAS (1913-1917)

Ahmet UZUN¹, Ayşe Meral UZUN², İlyas ÖZKÖK³



1. Prof. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, auzun@akdeniz.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-3980-3914>
2. Prof. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
aysemeraluzun@akdeniz.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-8787-8240>
3. Arş. Gör., Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, iozkok@akdeniz.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-3305-7199>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
01.10.2020 10.01.2020

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
28.07.2021 07.28.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.803833>

Öz

Osmanlı devletinde 1913 yılında çıkarılan kanunla vilayetlere kendi bütçelerini yapma hakkı tanınmıştır. Vilayet bütçeleri kanunda belirtilen prosedürlere uygun olarak yerel yöneticiler tarafından temel ve öncelikli yerel ihtiyaçları karşılamak amacıyla hazırlanmaktaydı. Bütçeler Osmanlı'nın son dönemlerine dair yerel düzeyde bazı sosyal ve ekonomik detayların anlaşılması açısından faydalı bilgiler içermektedir. Bu makalede beş yıllık dönem (1913-17) için arşivde bulduğumuz Sivas vilayet bütçeleri incelenmiştir. Bütçelerde eğitim, sağlık, alt yapı yatırımları ve çeşitli ekonomik hizmetler gibi halkın refahını artırmayı amaçlayan ödenek kalemleri bulunmaktaydı. Bütçeler bir bütün olarak incelendiğinde bu tarihlerde özellikle eğitim işlerine önemli miktarda kaynak ayrıldığı görülmektedir. Bunun yanında yolların bakım ve inşası, tarım ve hayvancılığın geliştirilmesi, bulaşıcı hastalıklarla mücadele başta olmak üzere sağlık hizmetlerinin iyileştirilmesi ve ayrıca yetimlerin korunması gibi önceliklerin varlığı ortaya çıkmaktadır. Bütçe ödenekleri arasında, yaşanan gelişmelere bağlı olarak değişiklikler veya ödenekler arasında aktarmalar olabiliyordu. Savaşın etkilerinin daha ağır hissedilmeye başlanmasından sonra, öksüzlerin ödeneklerinin ve ayrıca enflasyon nedeniyle çalışanların ücretlerinin artırıldığı görülmektedir. Buna rağmen eğitim hizmetleri en yüksek payı almaya devam etmiştir. Eğitim ödeneginde okul inşaatı, öğretmen maaşları ve yurtdışına öğrenci gönderme masrafları gibi

Anahtar Kelimeler: Sivas, Bütçe, Vilayet Bütçeleri, Osmanlı Mali Tarihi, İl Özel İdareleri.

Abstract

In the Ottoman Empire, the provinces had the right to make their own budgets on the basis of the law enacted in 1913. Provincial budgets were prepared by local administrators in accordance with the procedures specified in the law to meet basic local needs. The budgets contain useful information for understanding the social and economic details regarding the late Ottoman period. In this article, Sivas province budgets that we found in the Ottoman archives for the five-year period (1913-17) were analyzed. The budgets had items such as education, health, infrastructure investments and various economic services. When the budgets were examined as a whole, it was seen that a significant amount of resources were allocated for education. In addition, there were priorities such as the maintenance and construction of roads, the development of agriculture and stockbreeding, the improvement of health services, and the protection of orphans. When deemed necessary, there could be changes or transfers between the budget allocations. Due to the effects of the war and inflation, allowances of orphans and wages of public employees were increased. It can be said that the services carried out with the provincial budgets have similarity with the activities of today's special provincial administrations.

Keywords: Sivas, Budget, Provincial Budget, Ottoman Fiscal History, Special Provincial Administrations.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The main purpose of this study is to examine the Sivas province budgets within the scope of the special administration budgets that has been started to be made at the sanjak or province level after 1913 in the Ottoman Empire. Therefore, this study reveals how the budget processes were managed and the budget sections were prepared along five years. The other aims of the study are to find out the purpose and application results of this administrative structure -which is the basis for special provincial administrations nowadays- and to demonstrate how revenues are generated and also on which basic areas the expenditures are concentrated. In addition, it is aimed to focus on the preparation technique of provincial budgets in the study.

Research Questions

The questions of the article can be summarized as follows: What were the main objectives of preparing the Sivas provincial special budgets? How were the Sivas provincial special budgets prepared technically and what parts did they consist of? Which local basic services were focused on with Sivas provincial special budgets? What were the special features of revenue items of the Sivas provincial budgets? What effect did the World War I have on the budgets?

Literature Review

The literature on the subject of the article is quite limited. Studies about the subject are as follow, Şahin (2006) the Trabzon province budget for 1914, Kaya (2013) the Istanbul province budget for 1336, Karaköse (2018) the Aleppo provincial budget for 1914, Kıranlar (2018) the Izmit provincial budget for the years 1916-18, Sarıçelik (2018) the Hüdavendigâr province budget for 1914, Nakiboğlu (2019) the Istanbul province budget for 1333 (1917), Özkök and Uzun (2019) the Antalya province budget for the years 1914-19. In addition, the most comprehensive review on this subject is Sarıçelik's (2019) study on special provincial administrations and budgets in the Ottoman Empire. Our study uses a reference a limited number of studies on the special budgets of different provinces. The main material of the study is Ottoman archival documents in the State Archives.

Methodology

In the study, historical records from Ottoman archival documents were not transferred as they are, on the contrary, they were critically analysed and interpreted from economic and fiscal point of view. In this context, historical methodology was preferred, which includes cause-effect relationships based on explanation and analysis, which may answer why and how questions.

Results and Conclusions

General findings about the research questions were obtained in the article. Thus, it has been understood that the budgets aim to strengthen the local economy by improving basic services such as agriculture, animal husbandry, industry, trade and sectors such as education, health and transportation that serve local development. It was observed that a significant amount of resources were transferred to

education, especially in terms of the needs of the time. The revenues of the budget consist of the tax revenues transferred from central government and predominantly the revenues allocated at the local level. In addition, due to the aggravating effects of the First World War, it was revealed that more resources were allocated to social charitable works such as the protection of orphan children.

1. GİRİŞ

Basit bir şekilde bütçeler, bir kurumun belirli bir dönemde planladığı işlemler ve politikalar için gereken gelir ve gider tahminlerini gösterir. Bütçeler aynı zamanda ilgili kurumun geleceğe yönelik olarak kararlaştırdığı optimal faaliyetlerin sayılarla gösterilmiş halini ifade eder. Bununla birlikte, bütçeler, tahmini verilerden oluştuğu için risk ve belirsizlik de içerirler. 20. yüzyılın başlarında uygulamaya konan Osmanlı vilayet bütçeleri de bir yıllık zaman diliminde yerelde gerçekleştirilmesi planlanan bazı önemli faaliyetlerin hangi kaynaklarla finanse edildiğini göstermektedir. Kaynak aktarılan kalemlere bakıldığında altyapı, eğitim ve sağlık konularında bir yoğunlaşma olduğu dikkati çekmektedir.

Osmanlının ilk dönemlerinden beri devletin gelir ve giderlerinin takip edilmesine önem veriliyordu (Uzunçarşılı, 2020). Bu amaçla devletin gelir ve giderlerinin özetleri bazen yılsonunda tutulan kesin hesap cetvelleriyle gösterilmekteydi (Tabakoğlu, 2018). Tanzimat'tan önce hazırlanan bu belgeler tam olarak bütçe özelliği taşımamaktaydı (Akkuş, 2011). 1840 yılına kadar devlet gelir ve giderleri bölümler halinde farklı hazinelerin kontrolündeydi. Bu hazinelerin kaldırılmasıyla tüm devlet gelir ve giderleri yeni kurulan Maliye Hazinesinin kontrolüne bırakıldı. Böylelikle birlik ilkesine uygun bütçelerin hazırlanması için gerekli altyapı oluşmuştu. Öyle ki aynı yıl gelir ve gider tahminlerini içeren taslak bütçeler oluşturulsa da bunlar modern bütçe özelliklerini taşımıyordu. Modern anlamda bütçelerin hazırlanması 1845 yılında alınan karar sonrasında gerçekleşti. Bu kararla 1846-47 mali yılından itibaren her yıl düzenli olarak hazırlanacak bütçeler için gerekli olan hususlar belirtilmiş oldu (Güran, 1989).

Osmanlı bütçelerinin hazırlanmasında 15. ve 16. yüzyıllarda güneş yılı takvimi, 17. ve 18. yüzyıllarda Hicri takvim kullanılmıştı. Tanzimat'tan sonra güneş yılı ve Hicri takvimi birleştiren Rumi takvim kullanılmış ve 1842 yılından itibaren mali yılbaşı mart ayı kabul edilmiştir (Tabakoğlu, 2020). Bununla birlikte 17. ve 18 yüzyıllarda Osmanlı bütçelerinde iki tür tasnif görülmektedir. Bunlardan biri mali bürolara göre diğeri ise gelir türlerine göre yapılmıştır (Tabakoğlu, 2018). Ayrıca gelir ve giderlerin yapılmasına önceden tasdikle izin verilmesini gerektiren bütçe 1846-47 mali yılına ait bütçe olmuştur. Bu yıldan 1927'ye kadar geçen sürede bütçeler egzersiz usulüne göre hazırlanmıştır (Tabakoğlu, 2020).

Yerel düzeyde ise 16. yüzyıl sonunda kurumsallaşan taşra ve tımar defterdarlıkları merkezi hazinenin şubesi niteliğinde çalışan kurumlardı. Bunlar gelir fazlalıklarını merkeze göndermekle yükümlüydüler. 17. yüzyılın ortalarından itibaren defterdarlıklardan aktarılan gelirlerin azalmasıyla bazı eyalet hazineleri kaldırılarak vergi toplama yetkisi iltizamlara bırakıldı. Eyalet gelirlerinin özel kişilere bırakılmasıyla merkezin yerel gelirlerde kontrolü de azalmıştı. Ancak 1840 yılında kurulan tek hazine sistemiyle merkezi bürokrasi yeniden eyaletlerin gelir ve giderlerini kontrol edebilir hale gelmişti. Böylelikle Tanzimat döneminden itibaren yerel idarelerin de gelir ve giderleri devlet bütçesi içerisinde yer almaya başladı. Vilayet bütçeleri, 1913 tarihli “İdare-i Umumiye-i Vilayat Kanun-ı Muvakkat” düsturu çıkana kadar devlet bütçesi içerisinde yer almaya devam etti. Bu kanundan sonra tüzel kişiliğe

kavuşan Vilayet İdareleri, artık kendi gelir ve giderlerini kontrol edebilecekleri vilayet bütçelerini oluşturabileceklerdi (Akkuş, 2013).

Yerel düzeyde bütçe oluşturulması, kamusal hizmetlerin daha dar veya mahalli düzeyde planlanması halinde halkın bir kısım ihtiyaçlarının daha gerçekçi ve kolay şekilde tespit edilebileceği düşüncesiyle bağlantılıdır. Çünkü bu sayede hizmeti kullananlarla doğrudan ilişki kurulması mümkün olabildiğinden, hizmetlerin etkin ve optimum ölçekte sunulması daha kolay sağlanabilmektedir (Türkoğlu, 2009). Aslında merkezi bir otoritenin yerel gerçekleri önem ve çeşitlilik yönüyle keşfetme zorluğu, merkez yönetici kadronun yereldeki olumlu ve olumsuz hisleri yeterince takdir etme imkânsızlığı, hür otorite duygusuna hizmet etmenin önemi ve mutlaklığı meyilli olabilen merkezi güce karşı yerel karşı gücün gerekliliği gibi konuların tüm dünyada yerel düzeyde yönetimlerin önem kazanmasına katkı yaptığı söylenebilir (Finer, 1943). Bugün artık mahalli düzeyde idarelerin hem bir dizi kamu hizmetinin sağlanması ve yönetiminden hem de o bölgenin sosyal ve ekonomik kalkınmasından sorumlu hale geldiği açıktır (Klobučník, M. ve Bačík, 2016).

Osmanlı Devleti'nin son dönemlerinde idari teşkilatta yapılan düzenlemelere bağlı olarak vali, vilayet umum meclisleri ve vilayet encümeni yönetiminde vilayet bütçeleri hazırlanmaya başlanmıştır. 1913'ten sonra pek çok vilayette veya sancakta bu tür bütçelerin hazırlandığı ve uygulandığı arşiv belgelerinin incelenmesinden anlaşılmaktadır. Osmanlı merkezi yönetimi bu tür bütçelerle esasen yerel kalkınmaya hizmet edecek şekilde eğitim, sağlık, ulaştırma, tarım ve hayvancılık alanlarında belirli faaliyetlerin planlanmasını ve yerine getirilmesini hedeflemiş gözükmekteydi. Bu adım bölgesel kalkınma tecrübesi açısından Osmanlı tarihinde kapsamlı ve planlı bir girişim olma özelliği taşımaktadır. Çünkü Osmanlı Devleti uzun yıllar boyunca gelir ve harcamaların planlanması ve yürütülmesini genellikle merkezi olarak icra etmişti. Vilayet bütçelerinin, yerel halka ve yöneticilere gelir ve harcamaların planlanmasında öncelik vermek suretiyle farklı bir yaklaşımı temsil ettiği söylenebilir. Bu çalışmada Sivas vilayetinin 1913-1917 arasındaki hazırlanan bütçeleri incelenerek şehrin sosyal ve ekonomik koşulları hakkında değerlendirmeler yapmak hedeflenmektedir. Belirtmek gerekir ki bu yerel bütçeler, her bir bölgenin sosyal ve ekonomik hayatına dair çok yönlü bazı değerlendirmeler yapmaya elverişli bilgiler içermektedir.

1913 tarihli vilayet kanunu ile vilayetlere kendi bütçelerini yapma hakkı getirilirken, vilayet genel yönetimi yanında bir de özel idare oluşturulmuş ve yerel hizmetlerin bir kısmının bu idare sorumluluğunda icrası benimsenmiştir. Diğer bazı yerel hizmetlerin belediyelerce yerine getirilmesine devam edilecekti. Çok sayıda vilayet ve sancak için hazırlanan özel bütçelere dair literatürde az sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan Şahin (2006) 1914 yılı Trabzon vilayet bütçesini, Kaya (2013) 1336 yılı İstanbul vilayet bütçesini, Karaköse (2018) 1914 yılı Halep vilayet bütçesini, Kıranlar (2018) 1916-1918 yılları için İzmit vilayet bütçesini, Sarıçelik (2018) 1914 yılı Hüdavendigâr vilayet bütçesini, Nakiboğlu (2019) İstanbul vilayetinin 1333 (1917) yılı bütçesini, Özkök ve Uzun (2019) 1914-1919

yılları için Antalya vilayet bütçesini incelemişlerdir. Sarıçelik (2019) tarafından yapılan çalışma ise bu konuda en kapsamlı inceleme niteliğindedir. Çalışmada özel idareler ve bunlara ait bütçe süreciyle ilgili tüm detaylar ortaya konarken, bütçelerin hazırlanması, kısımları, gelir ve giderlerine dair genel bilgiler de verilmektedir. Bizim çalışmamız Sivas vilayeti bütçelerinin ayrıntılarına yer vermeyi amaçlamaktadır.

2. VİLAYET BÜTÇELERİYLE YÜRÜTÜLMESİ PLANLANAN FAALİYETLER

Osmanlı merkez yönetiminin, vilayet bütçeleriyle yerel idarecilere buldukları bölge için faydalı olan işleri belirleme, yürütme ve vilayetin tüm emlak, akar ve emvalini idare etme sorumluluğunu verdiği söylenebilir. Yerelde yürütülecek işlerin bir kısmı altyapı faaliyetleriyle ilgiliydi. Nitekim kanunda yer alan bilgilere göre devlete ait genel yollar dışında vilayetteki yerleşim yerlerini birbirine bağlayan yol ve geçitlerin yapılması ve tamiri, bataklık ve göllerin ıslahı, nehirlerin etrafındaki arazilerin sulanması, şehir ve kasabalarda her türlü ulaşım araçlarının inşası ve işletilmesi yönündeki kararlar yerel yönetime bırakılıyordu. Ayrıca kurulacak fabrikalar için ruhsat verme işi de yerelde karara bağlanacaktı (İUVKM, 1913).

Yerelde planlanacak diğer hizmetler arasında tarım, hayvancılık, sanayi ve ticaretin geliştirilmesi ile eğitim ve sağlık işlerinin yürütülmesi gibi işler yer alıyordu. Bu kapsamda numune ve deneme çiftliği, tarla, fidanlık, çiftlik okulu, damızlık hayvan ve zirai depoların tesisi, tarımsal ürünler ve ehil hayvanlarla ilgili sergi ve yarışmalar düzenlenmesi, at yarışları ile nakdi ödül verilmesi, ürün cinslerinin ıslahı ve vilayetin iklimine uygun yeni ürünler yetiştirilmesi için bedava fidan ve tohum dağıtılması, tarımsal üretim merkezi olan yerlerde herkesin yararlanacağı hasat, harman, kalbur makineleri ve sair zirai aletlerin temini, kısaca ziraatın ilerlemesi için gerekli adımların atılması isteniyordu. Ayrıca orman yetiştirilmesi ve yabani ağaçların aşılansarak verimli hale getirilmesi, vilayete mahsus yerli iktisat ve itibar sandıkları teşkiline ruhsat verilmesi, uygun yerlerde sanayi odaları ve okulları açılması, yerel sınaî ürünlerin teşviki için müsabaka ve sergiler düzenlenmesi, mahalli sanayilere ait müzeler tesisi, gereken yerlerde ticaret odaları ve borsalarının kurulması, sergiler açılması, pazar ve panayırklar düzenlenmesi; kısaca ticaretin yayılması ve kolaylaştırılması için gerekli işlemlerin yapılması da kanunun hedefleri arasındaydı. Nihai olarak ilköğretimin temini için genel ve ihtiyaç halinde seyyar ilkokulların ve ortaokul (rüşdiyye) ve erkek öğretmen okulları, amele ve fakirlere mahsus gece mektepleri ile liva liseleri (i'dâdî) tesis etmek ve bunların umumi maarif kanununa göre idare ve nezareti, vilayet dâhilinde yetimhane, hastane, bimarhane ve darülaceze gibi hayır ve sağlık kurumlarının tesisi de yerelde yürütülecek işler arasındaydı (İUVKM, 1913).

3. SİVAS VİLAYET BÜTÇELERİNİN KISIMLARI VE BÜTÇE SÜRECİ

Vilayet bütçeleri adi ve fevkalade diye iki ana kısma ayrılıyordu. İncelediğimiz beş yılın bütçelerinde teknik olarak bazı değişiklikler yapılmakla birlikte, adi bütçede nizamname, gelir ve gelirlerin dayandığı kanun ve kararlar, gider kalemleri ya da tahsisatlar yer almaktaydı. Bütçenin ikinci kısmında ise fevkalade bütçenin gelir ve harcama kalemleri gösterilmekteydi. Beş yılın bütçelerine bir bütün olarak bakılırsa, sonraki yıllara ait bütçelerin teknik açıdan daha detaylı hazırlandığını ve daha gelişmiş olduğunu söylemek mümkündür. Hazırlanan bütçeler Babıali'nin onayından sonra yürürlüğe girmektedir. Bütçe fasılları arasında yapılacak tahsisat aktarımları genel meclis toplanmadığı zaman vilayet encümeni kararıyla icra ediliyordu. Maddeler arasında aktarım yapılacağı zaman, bunun gerekçesi muhasebe müdürü tarafından açıklanır ve ilgili düzenleme valinin onayı ve vilayet encümeni kararıyla gerçekleştirilirdi (BOA, İ.DH. 1501/52, H.1331; BOA, İ.DH. 1505/35, H.1332).

Bütçeler 12 aylık (365 gün) Rumi takvim esasına göre hazırlanıyordu. Mali yılın başlangıcı Mart, bitişi ise Şubat sonuydu. Dolayısıyla burada bir yıl için verilen rakamların o yılın Mart ayı başlangıcı ile takip eden yılın Şubat sonunu kadar olan süreyi kapsadığı hatırlanmalıdır. Kolaylık olması için bu çalışmada örneğin 1914 yılı bütçesi 1914-15 şeklinde verilmemiştir; 1914 bütçesi diye gösterilmiştir. Bu 12 ay zarfında tahsil edilen gelirlerle yapılan harcamalar o yılın bütçesinden mahsup edilirdi. Süre bitiminde tahsil edilemeyen gelir veya ödenemeyen gider olur ise takip eden yılın bütçesinde aynı fasıllara devrolunarak tahsil ve sarf edilirdi. Şubat sonuna kadar yapılan ödemelerden bu sürenin sonuna kadar mahsubu yapılamayanların işlemleri müteakip yılın Nisan sonuna kadar gerçekleştirilmeliydi. Yapılan tahsislerin gelir karşılıkları bütçede gösterilmeliydi. Bütçede onaylanmış hizmetlerin giderlerine daha çok kaynak aktarabilmek, vilayet muhasebesinin yazısı, valinin onayı ve vilayet encümeni tarafından verilen karar ile gelir fazlasından ya da diğer fasıllardaki tahsisattan aktarma suretiyle mümkün olabiliyordu. Süreç, merkezin onayıyla tamamlanmaktaydı (BOA, İ.DH. 1501/52, H.1331; BOA, İ.DH. 1505/35, H.1332).

Bütçede her harcamanın belirtilen usul ve esaslara göre yapılması gerekiyordu. Nizamnameye aykırı durumlar halinde, gerekli işlemlerin yapıldığı anlaşılmaktadır. Aralık 1914'te dâhiliye nezaretinden Sivas valiliğine ulaşan bir yazıda kanuna aykırı olarak hususi bütçeden hükümet konakları inşası için 400 lira para harcadığı bildirilmiş ve bunun başlıca sorumlusu olarak görülen hususi muhasebe müdürünün görevden el çektilmesi istenmiştir. Ayrıca sarf edilen bu paranın ilgiliden tahsil edilerek yerine konulması talep edilmiştir (BOA, DH.HMŞ. 28/9, H.1333).

3.1. Sivas Vilayet Bütçe Nizamnameleri

Bütçenin ilk kısmı nizamnameden oluşmaktaydı. Burada bütçe gelir ve giderlerinin miktarı ve özel idarenin kendisine kanunla bırakılan gelirleri tahsile devam edeceği ve ayrıca nizamnamede belirlenen gelirlerden başka vilayet namına başka hiçbir vergi tarh ve tevzi edilemeyeceği belirtilmektedir. Bütçe nizamnameleri bütçe süreciyle ilgili detayları da içerirdi. Gelir ve harcamalarla

ilgili mahsup işlemleri, fasıllar arası aktarmalar, borçlanma vb. faaliyetlerin ne şekilde gerçekleştirileceğiyle ilgili detaylar nizamnamede yer almaktaydı. Beş yılın bütçe nizamnameleri muhteva olarak benzemesine rağmen, farklı hükümler içerebiliyordu. İlerleyen yılların bütçelerinde yukarıda bahsedilen hususlara ilaveten, vilayet kanunu gereğince tahsis edilip henüz tahakkuk etmeyen gelirlerden sağlanacak meblağın bütçenin tahakkuk ve tahsil kısımlarına ilave edileceği; menkul, gayrimenkul ve demirbaş eşya bedellerinin hususi muhasebe memurları tarafından yapılacağı, her daireye tahsis edilen harcama tutarının özel gelirlerle artırılamayacağı gibi kurallar yer almıştı. 1914 yılı bütçe nizamnamesinde bakayadan tahsilat işlemi gerçekleşirse bunun, fevkalade varidat başlığı altında özel bir kısım olarak bütçenin gelir kısmına ilave edilmesi ve fevkalade masrafın bu kısımdan gerçekleştirilmesi gerektiği belirtilmişti (BOA, İ.DH 1501/52, H.1331).

1915 yılında bütçe nizamnamesinin adi ve fevkalade diye iki ayrı kısma ayrılması dikkat çekmektedir. Adi bütçe nizamnamesinde önceki iki yıldan farklı olarak 20 gurus nakdi yol bedeli tahsil edileceği, gerektiğinde mali yıl içinde ödenmek koşuluyla geçici avanslar veya cari hesaplar açılabilceği belirtilmektedir. Ayrıca vilayet merkezinde yapılacak elektrik tesisi giderlerine destek için, önceki yılların yol bedeli bakayasından bu yıl tahsil edilecek gelirin belediyeye yardım olarak bütçede açılacak bir fasıla gider kaydedilmesi öngörülmüştür. Bu yılın fevkalade bütçe nizamnamesi dört madde halinde hazırlanmıştı ve burada gelir ve gider bilgileri dışında, yıl içinde tahakkuk ettiği halde ödenmeyen borçların ve ayrıca inşaat ve yeni tesisatla alakalı olarak yapılamayan tahsisat bakiyelerinin bu bütçeye ilave edileceği belirtilmişti (BOA, İ.DH 1514/18, H.1333). Adi ve fevkalade nizamname ayırımının 1916 ve 1917 yılının bütçelerinde de devam ettiği ve içeriğın aynı esaslara dayandığı görülmektedir.

3.2. Bütçe Gelirleri

Sivas vilayetinin incelediğimiz beş yıllık bütçelerinin ilk iki yılı hazırlanış tekniği bakımından sonraki üç yıldan bir miktar farklılık göstermektedir. İlk iki yılın bütçesinde A cetveli başlığında tahmini gelirler gösterilirken, B cetvelinde dairelere tahsis edilen harcama miktarları yer almaktaydı. Bütçenin son kısmında vilayete özgü gelirler daha ayrıntılı olarak gösterilmekteydi. 1915 mali yılından sonra hazırlanan bütçelerde ise A cetvelinde gelirler, B cetvelinde tahsisler, T cetvelinde gelirlerin dayandığı kanun ve kararlara dair özet bilgiler verilmekte; bunlardan sonra ise adi bütçenin ve ardından da fevkalade bütçenin gelir ve giderleri ayrıntılı olarak belirtilmekteydi. Bu farklılık nedeniyle beş yılın rakamlarını 1915'e kadar ve 1915'ten sonra olmak üzere iki ayrı kısımda ele almak uygun olacaktır.

Bütçenin ilk grup gelirleri arasında aşar, emlak ve benzeri genel vergilerden vilayet için tahakkuk ettirilen kısım bulunuyordu. İkinci kısımda sanayi mektebi hasılatı kapsamında vilayete ait mülk ve akarın kirası, hasılatı ve arazi ücreti ile sanat haneler getirisi yer alıyordu. Vilayet matbaası geliri kapsamında vilayet gazetesinin abonelik bedeli, ilan ücretleri ve sair gelirleri; numune tarlası gelirlerinde ise süt, yün, balmumu, koza ve satılan hayvanlar hasılatı ve arazi ücreti gibi getiriler yar

alırken, müteferrik gelirler kısmında nakdi cezalar, at yarışı hasılatı ve sıcak çermik gelirleri yer almaktaydı (BOA, İ.DH 1501/52, H.1331).

Tablo 1’de görüldüğü gibi, 1913 ve 1914 yılı bütçe gelirleri içinde, en büyük kısım çeşitli vergilerden tahsis edilen paylardan oluşuyordu. Bu kapsamda nakdi yol bedelinin yüksekliği dikkat çekmektedir. Tek başına bu kalemin bütçe gelirleri içindeki payı her iki yılda da %50’yi biraz aşmaktadır. Vilayet dâhilinde yürütülen bir takım faaliyetlerden de gelir elde ediliyordu. Ancak bunların toplam bütçe gelirleri içindeki payının oldukça düşük seviyede kaldığı görülmektedir.

Tablo 1. 1913 ve 1914 Mali Yıllarında Sivas Vilayet Bütçesinin Tahmini Gelirleri

Gelirin Türü	1913 Yılı Gelir Tahmini (Guruş)	1914 Yılı Gelir Tahmini (Guruş)
Aşar vergisinden maarif hissesi olarak aktarılan	2.423.000	2.305.900
Emlak vergisinden maarif hissesi olarak aktarılan	151.900	145.400
Aşar vergisinden	517.000	517.900
Tütün ve ipek öşründen	267.000	-
Nakdi yol bedeli	3.737.000	4.189.300
Zebhiye resminden	130.500	139.100
Sanayi mektebi geliri	60.000	80.000
Vilayet matbaası hasılatı	70.000	106.000
Numune tarlası ve ziraat amele mektebi geliri	25.000	23.600
Okulların hasılatı	5.000	13.000
Farklı türde gelirler	-	50.000
Genel toplam	7.386.400	7.570.200

Kaynak: BOA, İ.DH. 1501/52, H.1331; BOA, İ.DH. 1505/35, H.1332.

1915 yılından sonraki üç yılın bütçelerinde vilayete tahsis edilen gelirlerin dayandığı kanun ya da kararları gösterir cetveller yer almaktadır. Tablo 2’de, 1916 yılı esas alınarak hem merkezi hem de yerel kaynaklardan oluşturulan bu gelirlerin hangi kanun ve kararlara dayalı olduğu gösterilmektedir. Anlaşılan, gelirlerin bir kısmı merkezi hükümetin bir kısmı da yerel meclislerin kararlarına dayalıdır. 1915 ve 1917 yılı bütçesinde aynı tabloda yer alan bilgilerin az da olsa farklılaştığı söylenebilir.

Tablo 2. 1916 Yılı Sivas Bütçe Gelirlerinin Dayandığı Kanun, Nizam ve Kararlar

Tarihi	Miladi Karşılığı	Türü	Özet Açıklama
20 Mart 1330	2 Nisan 1914	Kanun-i muvakkat	Aşar, maarif ve menafi ianelerinin özel idare bütçesine ödenmesine dair geçici kanun.
13 Mart 1329	26 Mart 1913	Kanun-i muvakkat	Müsakkafat vergisine ilave ile maarif ve menafi hisselerinin vilayet özel gelirinden sayıldığı hakkında vilayet özel idare kanunu (madde 80).

18 Kanuni evvel 1329	31 Aralık 1913	Kanun-i muvakkat	Vilayet hissesi olarak temettü vergisinin aslına yüzde 5 zam yapılması hakkında.
18 Kanuni evvel 1329	31 Aralık 1913	Kanun-i muvakkat	Ağnam, deve, camus, canavar resimlerinin asıllarına yüzde 5 zam yapılması hakkında
18 Kanuni evvel 1329	31 Aralık 1913	Kanun-i muvakkat	Vilayet hissesi olarak ferağ ve intikal harçlarının asıllarına yüzde 10 zam icrası hakkında dâhiliye nezaretinin geçici kanunu.
18 Kanuni evvel 1329	31 Aralık 1913	Kanun-i muvakkat	Vilayet hissesi olarak bedel-i askerinin asıllarına yüzde 10 zam yapılması hakkında.
27 Şubat 1329	12 Mart 1914	Kanun-i muvakkat	Vilayet yolları hissesi olarak emlak temettü vergilerinin asıl miktarlarıyla harp vergisi kanununun 3. ve 8. maddeleri gereğince yapılacak kesintinin tabii olduğu miktara yüzde beş zam icrası hakkında.
27 Şubat 1329	12 Mart 1914	Kanun-i muvakkat	Nakdi yol bedelinin tarh ve tahsili hakkında.
26 Şubat 1330	11 Mart 1915	Rüsumat-ı kanuniye	Zebhiye resminin miktarı hakkında.
13 Mart 1329	26 Mart 1913	Rüsumat-ı kanuniye	Numune çiftlik ve tarlaları ile sanayi mektebi hasılatının özel gelirden sayıldığı hakkında.
13 Mart 1329	26 Mart 1913	Rüsumat-ı kanuniye	Okullardan alınan talebe ücretlerinin özel gelirden sayıldığına dair (madde 80).
13 Mart 1329	26 Mart 1913	Kanun-i muvakkat	Vilayet matbaa ve gazete gelirlerinin vilayet özel gelirlerinden sayıldığı hakkında (madde 80).
13 Mart 1329	26 Mart 1913	Meclis-i umumi kararı (1330)	Yıldızeli Belediyesi'ne ait sıcak çermik hasılatının özel idare namına tahsil edilmesi hakkında (35. oturum).
13 Mart 1329	26 Mart 1913	İdare-i hususiye-i vilayeti kanunu	Vilayete ait emval ve emlakın hasılat ve gelirinin vilayet özel gelirinden sayılması hakkında (madde 80; fıkra 1).
13 Mart 1329	26 Mart 1913	İdare-i hususiye-i vilayeti kanunu	Ziraat bankalarına verilecek menafii hissesine karşılık temettü hissesinin bankalarca vilayetlere verilebileceğine dair vilayet özel idare kanunu (madde 80).
13 Mart 1329	26 Mart 1913	İdare-i hususiye-i vilayeti kanunu	Koşu hasılatının vilayet özel gelirlerinden sayılması hakkında (madde 4).
13 Mart 1329	26 Mart 1913	İdare-i hususiye-i vilayeti kanunu	Sanayi ve ticaret sergileri hasılatının vilayet gelirlerinden sayıldığına dair (madde 80) (fıkra 9).
5 Nisan 1330	18 Nisan 1914	İdare-i hususiye-i vilayeti kanunu	İlkokulların maaş ve sürekli masraflarıyla inşaat bedelinin mahalle ve köy halkından tahsili hakkında ilköğretim geçici kanunu.
28 Nisan 1331	11 Mayıs 1915	Dâhiliye nezareti yazısı	Tahsil olunan gelirin senesi içinde sarf olunmayan kısmının gelecek yıl bütçesine ilavesi hakkında (madde 5).

Kaynak: BOA, İ.DUİT 129/47, H.1334.

Tablo 2'de görüldüğü gibi vilayet gelirleri merkezi yönetimin kendi gelirlerine ilave olarak vilayet bütçelerine aktardığı paylardan ve yerelde tahakkuk eden bazı gelirlerin tahsisinden oluşmaktadır. Bu çerçevede aşar, ağnam gibi vergilere zam şeklinde aktarılan paylar aslında bütçenin temel gelir kaynağını oluşturmaktaydı. Okulların, numune çiftliklerinin, vilayet matbaasının, sanayi mektebinin, sergilerin, vilayet emlakının ve at yarışlarının gelirleri yerel düzeyde tahakkuk edip vilayet bütçesine aktarılmıştı. Sivas özelinde dikkat çeken bir ayrıntı ise bugün giderek önemli bir kaplıca turizmi merkezi haline gelmekte olan sıcak çermik gelirinin özel idare bütçesine tahsis edilmesiydi.

1915 yılından itibaren bütçede gelirler adi ve fevkalade diye iki kısma ayrılmıştır. 1915 yılında adi bütçenin 12 milyonu aşan gelirine karşı 7 milyona yaklaşan harcaması vardı. Fevkalade bütçenin gelir ve gider tutarı eşit olup 4.798.060 guraştı. 1915 yılı fevkalade bütçesi diğer iki yılın uygulamasından farklı olarak cari yıl bütçe fazlasının bakaya kalmış giderlere tahsis edilmesiyle oluşturulmuştu (BOA, İ.DH. 1514/18, H.1333). Bu miktar, esasen önceki yılda tahakkuk ettiği halde ödenemeyen borçların ve çeşitli inşaat ve bayındırlık hizmetleri nedeniyle bakaya kalan meblağın karşılanması için ayrılmıştı. Aşağıda belirtileceği gibi fevkalade bütçe giderleri içerisinde inşaat masraflarının önemli bir yer tuttuğu dikkatten kaçmamaktadır.

1916 ve 1917 yıllarına ait adi bütçe gelirleri yine iki ana kısımdan oluşuyordu. İlk kısımda merkezi devletin çeşitli vergilerinden aktarılan kısımlar yer almaktaydı. İkinci kısım ise özel gelirler kapsamında yerel kaynaklardan yapılan tahsisleri kapsıyordu. Bu ikinci kısmın her bölgenin özelliklerine göre bir miktar çeşitlilik göstermesi mümkündü. Tablo 3’de Sivas vilayeti için bu iki kısımdaki gelirler üç yıl için özet halde gösterilmektedir. Basitleştirme amacıyla orijinal bütçedeki fasıl ve madde numaraları göz ardı edilmiştir.

Tablo 3. Sivas Vilayeti Adi Bütçe Gelirleri (1915, 1916 ve 1917 Yılları; Guraş)

Gelirin Türü	1915 yılı tahmini geliri	1916 yılı tahmini geliri	1917 yılı tahmini geliri
Birinci Kısım: Genel Vergilerden Aktarılan			
Hisse-i menafi muadili hazineden alınacak tahsisat	1.126.000	1.231.400	1.931.688
Hisse-i maarif muadili hazineden alınacak tahsisat	2.261.000	2.329.900	965.844
Müsakkafat vergisi vilayet hissesi	150.000	130.000	300.000
Temettü vergisine ilave edilen vilayet hissesi	36.000	30.000	100.000
Ağnam, deve, camus ve canavar resimlerine eklenen vilayet hissesi	445.000	450.000	515.000
Ferağ ve intikal harçlarına eklenen vilayet hissesi	90.000	76.000	35.000
Bedel-i nakdi-i askeriye eklenen vilayet hissesi	1.000.000	50.000	15.000
Müsakkafat vergisine eklenen vilayet yolları hissesi	152.000	130.000	-
Temettü vergisine eklenen vilayet yolları hissesi	36.000	30.000	-
Harp vergisi kanununun 3 ve 8. maddelerinde yazılı kesintiye eklenen vilayet yolları hissesi	20.000	20.000	20.000
Zebhiye resminden vilayet hissesi	272.000	267.500	250.500
Ziraat bankası temettü hissesi	540.290	232.400	-
Genel muvazeneden vilayete yardım	-	-	425.000
Genel muvazeneden verilecek tahsisat			1.135.360
Birinci kısmın toplamı	6.128.290	4.977.200	5.693.392

İkinci kısım: Öz Gelirleri			
Nakdi yol bedeli	5.661.200	4.000.000	4.000.000
Zirai, sınai ve ticari kurumların hasılatı	70.000	150.000	190.000
Okulların geliri	25.000	30.000	20.000
Matbaa ve resmi gazete geliri	100.000	95.000	100.000
Emlak ve akarat hasılatı	25.000	25.000	25.000
Satılacak eşya ve hayvanlar bedeli	5.000	10.000	15.000
Hasılat-ı müteferrika “koşu ve sergi hasılatı”	-	50.000	25.000
Geri alımlar (istirdadat)	-	10.000	7.000
Ziraat yardımları	-	-	10.000
İlköğretim geçici kanununun 15. maddesi gereğince tarh olunacak maarif vergisi	-	3.419.980	-
Sene başında devredecek sandık mevcudu	-	520.608	-
İkinci kısmın toplamı	5.886.200	8.310.588	4.392.000
Genel Toplam	12.014.490	13.287.788	10.084.892

Kaynak: BOA, İ.DH. 1514/18, H.1333; BOA, İ.DUİT. 129/47, H.1334; BOA, İ.DUİT. 126/41, H.1335.

Her üç yılın bütçe gelirlerinde de vergilere vilayet namına yapılan eklemeler ile nakdi yol bedeli büyük kısmı oluşturuyordu. Yerelde tahakkuk eden gelirlerin sınırlılığı burada da dikkatten kaçmamaktadır. Toplam rakamlara bakıldığında 1916 yılının en yüksek seviyeyi yansıttığı görülmektedir. Bunun sebebi bu yıl için geçici bir kanunla tarh edilen maarif vergisinden kaynaklanıyordu. Önceki yıllardan farklı olarak 1917 yılı bütçesine genel bütçeden iki farklı kalem halinde kaynak aktarımı yapılmıştır. Bu durumun birinci kısımda maarif payındaki büyük düşüşün yol açtığı gelir kaybını telafi etmek amacıyla yapılmış olması muhtemeldir.

1915-17 yıllarının ortalamasına göre vilayet öz gelirlerinin payı %52,53 ve genel vergi gelirlerinden aktarılan gelirlerin payı ise %47,47 olarak gerçekleşmiştir. Vilayet öz gelirlerinin payının yüksek olması merkeze olan bağımlılığı azaltmaktadır. Ayrıca vilayet öz gelirlerinin önemli bir kısmını vilayetin gerçekleştirmiş olduğu faaliyetler sonucu ortaya çıkan hasılat oluşturmaktadır. Burada elde edilen gelirler ile yapılan hizmetler arasında doğrudan bir ilişki bulunuyordu. Vilayetin, kendi sınırları içerisinde gerçekleştirdiği altyapı hizmetleri ve eğitim hizmetleri gibi faaliyetler sonucunda harç veya vergi şeklinde elde ettiği gelirler bu kısımda yer almaktaydı.

1915/16/17 yıllarına ait fevkalade bütçe gelir ve giderlerine bakıldığında, bunların aynı miktar olması öngörülmüştü. Ayrıca fevkalade bütçenin önemli bir kısmının adi bütçe fazlasından oluştuğu görülmektedir. Bu kapsamda 1915 yılında 4.798.060 guruş, 1916 yılında 4.415.513 guruş ve 1917 yılında 85.000 guruş fevkalade bütçe tahsisatı yapılmıştı. Fevkalade tahsisat 1915 ve 1916 yılı için adi

bütçe fazlasından farklı, son yıl ise adi bütçe fazlasına eşit olarak belirlenmiştir. Son yılın fevkalade tahsisatının diğer iki yıla göre olağanüstü ölçüde düşük olduğu da dikkatten kaçmamaktadır. 1917 yılı adi bütçe gelir ve giderleri birbirine yakın olarak belirlendiği için bu yılın adi bütçe fazlası diğer yıllara göre daha az gerçekleşmiştir. Buna bağlı olarak da aynı yılın fevkalade bütçesine daha düşük bir miktar aktarılabilmiştir.

3.3. Bütçe Giderleri

Sivas vilayet bütçesinin gider kısmı da beş yıl için adi ve fevkalade ayrımı nedeniyle ikiye ayrılarak incelenebilir. 1913 ve 1914 yılına ait iki yılın bütçesinde giderler vilayet genel meclisinin, vilayet encümeninin, vilayet özel muhasebesinin, vilayet matbaasının, sanayi mektebinin giderleri ile altyapı, tarım, eğitim ve sağlık alanında yapılan harcamalardan oluşuyordu. Tablo 4'te görüldüğü gibi giderlerin önemli bir kısmı eğitim ve altyapıyla ilgili işlere tahsis edilmişti. Örneğin bu iki kalemin toplam bütçe giderleri içindeki payı 1913 yılında %71, 1914 yılında ise %77 civarındaydı. Bu da mahalli bütçelerin esasen yereldeki eğitim ve altyapı hizmetlerinin planlanmasını öncelendiğini düşündürmektedir. 1914 yılında bütçenin fevkalade gelirlerinden okul ve öğretmenleri inşaatı, Mesudiye-Ordu yolu ve Kıraltan köprüsü yapımı için 750 bin gurus tahsisat yapıldığı da görülmektedir (BOA, İ.DH 1501/52, H.1331).

Tablo 4. Sivas Vilayet Bütçesinin Ana Gider Kalemleri (1913 ve 1914 yılı)

Tahsisatın Türü	1913 Yılı Tahsisatı (Guruş)	1914 Yılı Tahsisatı (Guruş)
Vilayet genel meclisine	135.910	121.950
Vilayet encümenine	50.350	99.100
Vilayet özel muhasebesine	138.850	681.300
Vilayet matbaasına	84.000	102.400
Sanayi mektebine	302.424	290.490
Nafıya (Altyapı)	3.219.247	3.816.616
Ziraata	354.010	330.247
Maarife	3.051.194	2.028.097
Sihhiyeye	50.415	100.000
Masraf toplamı	7.386.400	7.570.200

Kaynak: BOA, İ.DH. 1501/52, H.1331; BOA, İ.DH. 1505/35, H.1332.

Tablo 4'te yer alan ana kalemlerin içerdiği masraf türleri şöylece özetlenebilir (BOA, İ.DH. 1505/35, H.1332):

- Vilayet genel meclisi: Üyelerin yevmiyeleri, mefruşat giderleri ve üyelerin harcırahları.

- Vilayet encümeni: Üyelerin, vilayet encümeninin ve müstahdemlerin maaşları, mefruşat, aydınlatma ve ısıtma giderleri.

- Vilayet özel muhasebesi: Müdür, muavin, kâtipler, muhasebe kalemleri memurları ve müstahdemlerin maaşları ile levazım (mefruşat, aydınlatma ve ısıtma, kırtasiye), genel giderler (tahsil masrafı, memur harcırahı, çeşitli giderler) ve inşaat ve tamirat giderleri.

- Vilayet matbaası: Nazır, müdür ve müstahdem maaşları ile levazımat (kâğıt bedeli, makine malzemesi, gazete posta ücreti, kırtasiye, yakacak, kira, mefruşat) giderleri, baskı alet ve edevat harcamaları.

- Sanayi mektebi: Müdür, muavin, kâtip ve müstahdem maaşları, levazım ve diğer giderleri (yiyecek, elbise, sigorta, vergi, sanat hane için alınacak ham eşya, alet ve edevat ve bunların nakliye bedeli, inşaat ve tamirat harcamaları).

- Nafia (altyapı): Vilayet yolları fen memurları maaşları ve harcırahları, inşaat ve onarım giderleri, keşif, mühendislik levazımatı ve kırtasiye giderleri.

- Zirai işler: Zirai aletler deposu memur ve müstahdem maaşları, Amasya ipek yeri maaşları, numune tarlası ve ziraat mektebi maaşları, hara deposu seyis maaşı, ziraat depoları kira, aydınlatma ve ısıtma masrafı, kırtasiye ve mefruşat, ağaç ve faydalı bitkiler masrafı, ipek yerinin bina ve dutluk kirası, işçi ücreti ve sair giderleri, ziraat mektebinin çeşitli giderleri, yiyeceği, hayvan yem bedeli, elbise, satın alınacak hayvan bedeli, tohum ve fidan bedeli, üretim masrafı, ziraat mektebi inşaat ve tamirâtı ile hara depo masrafı.

- Eğitim: Öğrenci giderleri, öğretmen maaşları, inşaat giderleri, Avrupa'ya gönderilecek öğrencilerin harcırahı, hafız kâtip maaşı ve diğer giderler.

1915 ve sonraki iki yılın bütçe tahsisleri de benzer şekilde oluşturulmuştu. Çeşitli fasıllar ve onlara ait maddeler halinde bütçe tahsisleri yapılırken, fevkalade giderler ayrıca gösterilmişti. Tablo 5'te bu üç yılda çeşitli amaçlar için yapılan tahsislerin dökümü kısaltılarak verilmektedir.

Tablo 5. Sivas Vilayeti Adi Bütçe Tahsisleri (1915, 1916 ve 1917 yılları; Guruş)

Tahsisatın Türü	1915 yılı tahsisatı	1916 yılı tahsisatı	1917 yılı tahsisatı
Birinci Kısım: Genel Meclis, Özel Muhasebe ve Encümen Maaşları			
Genel meclis üyeleri yevmiyesi	78.000	78.000	78.000
Vilayet encümeni tahsisatı	72.000	72.000	72.000
Özel muhasebe müdür ve memurları maaşları	204.000	210.600	229.200
Vilayet encümeni kalemi maaşları	18.000	21.600	20.400
Çeşitli müstahdem maaşları	4.800	4.800	4.800

İstatistik memurları maaşları	24.000	24.000	24.000
Harcırah	26.000	26.000	26.000
Mefruşat	15.000	10.000	8.000
Isıtma ve aydınlatma	8.000	8.000	8.000
Kırtasiye ve matbu evrak	28.000	28.000	25.000
Çeşitli giderler	2.700	2.700	3.000
Özel idarenin haberleşme masrafı	10.000	-	-
Birinci kısmın toplamı	490.500	485.700	498.400
İkinci kısım: Vilayet Yolları ve Geçitleri			
Fen memurları maaşları	234.000	234.000	201.600
Kâtip ve müstahdem maaşları	46.200	46.200	48.000
Sürekli tamir işçileri	93.000	93.000	47.400
Sürekli tamirat masrafı	281.100	181.100	75.100
Keşifler masrafı	20.000	20.000	20.000
Daimi fen memurları ve keşif heyeti harcırahı	-	106.000	79.000
Ambarlar kira bedeli	100.600	3.000	3.000
Silindir masrafı ve edevat mubayaası	3.000	42.000	44.500
Alet ve edevat nakliye ve tamiri	48.900	16.000	-
Hendesiyeye levazımatı, kırtasiye, mefruşat, aydınlatma, ısıtma ve sair giderler	16.000	36.000	14.000
Çeşitli giderler	40.000	-	-
İkinci kısmın toplamı	882.800	777.300	532.600
Üçüncü Kısım: Maarif İşleri			
Maarif kalemi maaşları ve masrafı	33.600	33.600	34.800
Maarif müfettişleri maaşı	80.400	100.800	78.000
Müfettişler devriye masrafı	10.000	6.000	10.000
İlkokullar maaşları	632.500	713.400	549.600
İ' dâdi okulu masrafı	86.504	182.200	14.200
İlkokul tedrisat maaşları	1.254.600	1.787.480	2.296.800
İlkokullar daimi masrafı	90.400	130.100	136.700
Dar-ül-muallimin (öğretmen okulu) maaşları	166.200	223.800	380.400
Dar-ül-muallimin (öğretmen okulu) daimi masrafı	243.400	199.620	212.100

Memur ve öğretmenler harcırahı	20.000	20.000	20.000
Okulların tamir masrafı	50.000	-	-
Okullar kirası	12.140	6.540	20.000
Özel okullar ikramiyesi	272.000	100.400	100.400
Mekteb-i Sultani ücretsiz gece talebe masrafı	30.000	20.000	30.000
Avrupa'ya gönderilecek talebe masrafı	24.111	25.000	-
Genel kütüphane için getirtilecek kitap, risale ve sair masrafı	15.000	15.000	-
Hafız kâtipler maaşı	1.800	3.600	36.000
Üçüncü kısmın toplamı	3.023.255	3.567.540	3.814.600*
Dördüncü Kısım: Zirai, Sınai ve Veterinerlik İşleri			
Müdür ve öğretmen ve müstahdemlerin maaşları	73.500	129.400	133.000
Daimi masraflar	131.640	178.000	174.500
Zirai alet deposunun memur ve müstahdem maaşı	15.000	15.000	17.400
Zirai alet deponun daimi masrafı	12.700	29.400	29.400
Zirai alet ve edevat nakliyesi ve tarım memurları harcırahı	65.000	30.000	27.500
Ağaç ve faydalı bitkiler masrafı	35.000	25.000	15.000
Harman ve orak makineleri masrafı	-	25.000	30.000
Damızlık hayvanat deposu memur ve müstahdem maaşları ve daimi masrafı	19.800	51.800	65.600
Sanayi mektebi müdür, öğretmen ve müstahdemlerin maaşları	121.800	177.000	214.200
Sanayi mektebinin daimi masrafları	177.035	259.035	448.035
Sanayi mektebinin ham eşya bedeli	40.000	60.000	100.000
Dördüncü kısmın toplamı	691.475	979.635	1.254.635
Beşinci Kısım: Hayır İşleri Ve Sıhhiye			
Hastane tahsisatı olarak beldelere yardım	190.000	190.000	100.000
Öksüz yurtları tahsisatı	170.000	1.000.000	502.453
Beşinci kısmın toplamı	360.000	1.190.000	602.453
Altıncı Kısım: Çeşitli Giderler			
Vilayet matbaası maaşları	69.000	67.200	67.200
Vilayet matbaası genel giderleri	80.400	63.500	53.500
Ziraat bankasına ait aşar menafi hissesi	1.126.000	1.231.400	965.844
Ziraat bankası aidatı (tahsil masrafı)	110.000	110.000	70.000

Vilayet özel gelirleri tahsil masrafı	5.000	5.000	4.000
Özel idareye ait mekân ve akarların masrafı	15.000	20.000	10.000
Mahkeme masrafı	5.000	5.000	4.000
Elektrik fabrikası tesisatı için belediyeye yardım	-	100.000	50.000
Reddedilen	5.000	5.000	3.000
Masarif-i gayri melhuza (öngörülemeyen olası giderler)	60.000	50.000	15.000
Koşu masrafı	20.000	20.000	-
Sergi masrafı	25.000	25.000	
Harp yerleri özel memur maaşları	-	-	1.135.360
Vilayet memur ve müstahdemlerine verilecek fevkalade aylık	-	-	919.300
Altıncı kısmın toplamı	1.520.400	1.752.100	3.297.204
Genel Toplam	6.968.430	8.702.275	9.999.892

* 1917 yılı bütçesinde üçüncü kısmın toplam miktarı (3.919.000) defterde kayıtlı olan miktardan farklı çıkmaktadır. Bunun nedeni muhtemelen üçüncü kısım içerisindeki ödenek kalemlerinden bazılarının hatalı olarak kaydedilmiş olmasıdır.

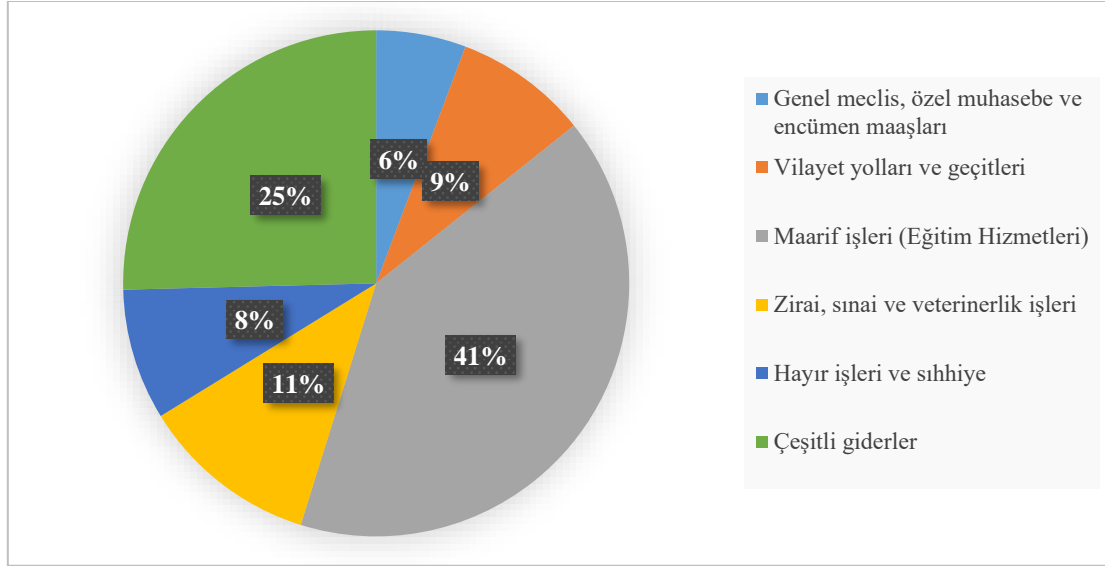
Kaynak: BOA, İ.DH. 1514/18, H.1333; BOA, İ.DUİT. 129/47, H.1334; BOA, İ.DUİT. 126/41, H.1335.

Tablo 5'te görüldüğü gibi altı kısım halinde yapılan tahsislerin ilk kısmı yerel meclisin yönetim giderleri, ikincisi vilayetteki yol ve geçitlerin bakım ve diğer giderleri, üçüncüsü vilayetteki eğitim faaliyetleri için sarf edilen giderleri, dördüncüsü tarım, sanayi ve veterinerlikle ilgili çeşitli harcamaları, beşincisi hayır ve sağlık işlerine yapılan harcamaları ve altıncısı da tahsil masrafları veya öngörülmeleyen bazı giderler için yapılan tahsisler gibi değişik türdeki giderleri içeriyordu. Üç yıllık zaman zarfından bu altı kalem içinde sadece ilk kısmın rakamları istikrarlı bir görüntü vermektedir. Buna karşılık diğer beş kalemin de üç yıl gibi kısa bir zaman zarfında önemli miktarda farklılık gösterdiği söylenebilir. Şüphesiz bunda olağanüstü gelişmelerin etkisi olabileceği gibi, harcama tahsislerindeki hataların veya eksik ya da fazla tahminlerin rolü olabilir. Bir bütün olarak bakıldığında harcamalar içerisinde eğitim için sarf edilen meblağın yüksekliği dikkat çekmektedir. Tarım, sanayi ve hayvancılık için ayrılan tahsisat üç yıllık sürede sürekli artış göstermiştir. Artışın esas olarak personel ve kira giderlerinin yükselişinden kaynaklandığı söylenebilir. Beşinci kısımda yer alan sağlık ve hayır işlerine de hatırı sayılır bir pay ayrılmıştı. Aslında özel idare bütçelerinde yerel sağlık hizmetlerinin önem verilen konulardan biri olduğu düşünülebilir. 1915 senesi içinde Sivas merkezde 60 yataklı bir hastane ve yanında 15 yataklı bir darülaceze tesisinin yarı masrafı özel muhasebe bütçesinden ve yarısı da belediyeden sağlanmıştır. Bu tarihte ordudan halka sirayet etmiş lekeli hummanın tahribata yol açtığı ve kesin istatistikler olmasa bile hastalığın %5-10 arasında bir kayba yol açtığı anlaşılmaktadır (BOA, DH. UMVM 83/19, 1335).

1917 senesi bütçesinde altıncı kısmın nispeten yüksek meblağa ulaşması iki yeni kalemin eklenmesinden kaynaklanmıştır. Bu tarihte özel idare veznesinden maaş alan tüm memurlara genel

bütçeden maaş alanlara aktarıldığı nispetle pahalılık zammı verilmesi kararlaştırılmıştı. Başka yerlerde de geçerli olan bu uygulamayla %50'ye kadar artışların yapıldığı görülmektedir. Zamlı maaşlar aylıklı memurlar için geçerli olacaktı. Hastalık, izin vb. meşru gerekçelerle çalışmayıp tam veya yarım maaş alanlara muvazzaf memur zammının yarısı kadar zam yapılacaktı (BOA, DH.UMVM 45/3, H.1336; BOA, İ.DUİT. 126/53, H.1337; BOA, İ.DUİT. 126/57, H.1338).

Şekil 1. Vilayet Adi Bütçesinin Tahsis Payları (1915-1917 Yıllarının Ortalaması)



Kaynak: BOA, İ.DH. 1514/18, H.1333; BOA, İ.DUİT. 129/47, H.1334; BOA, İ.DUİT. 126/41, H.1335.

Vilayet adi bütçesi içerisinde tahsislerin payları incelendiğinde Şekil 1'de görüldüğü gibi eğitim hizmetlerinin, %41'lik kısım ile toplam bütçe ödeneği içerisinde en önemli kalemi oluşturduğu görülmektedir. Bu kalemi %25 ile çeşitli giderler, %11 ile ekonomik faaliyetler amacıyla ayrılmış olan giderler ve %9 ile alt yapı yatırımı için ayrılmış kısım takip etmektedir.

Tablo 6. 1916 yılı Sivas vilayeti fevkalade bütçe tahsisleri

Tahsisatın Türü	Miktarı (Guruş)
Sivas merkez livasına ait yolların inşa masrafı	30.000
Amasya merkez livasına ait yolların inşa masrafı	533.905
Tokat merkez livasına ait yolların inşa masrafı	927.738
Karahisar merkez livasına ait yolların inşa masrafı	225.870
İlkokul (Mekâtib-i ibtidâiyye) inşaat masrafı	1.500.000
Lise (mekteb-i i'dadi) inşa masrafı	50.000
Dar-ül-muallimin (öğretmenevi) inşa masrafı	250.000
Alet ve edevat-ı ziraiye bedeli	648.000
Sanayi mektebi inşa masrafı	50.000

Hasta hane inşa masrafı	200.000
Genel Toplam	4.415.513

Kaynak: BOA, İ.DUİT. 129/47, H.1334.

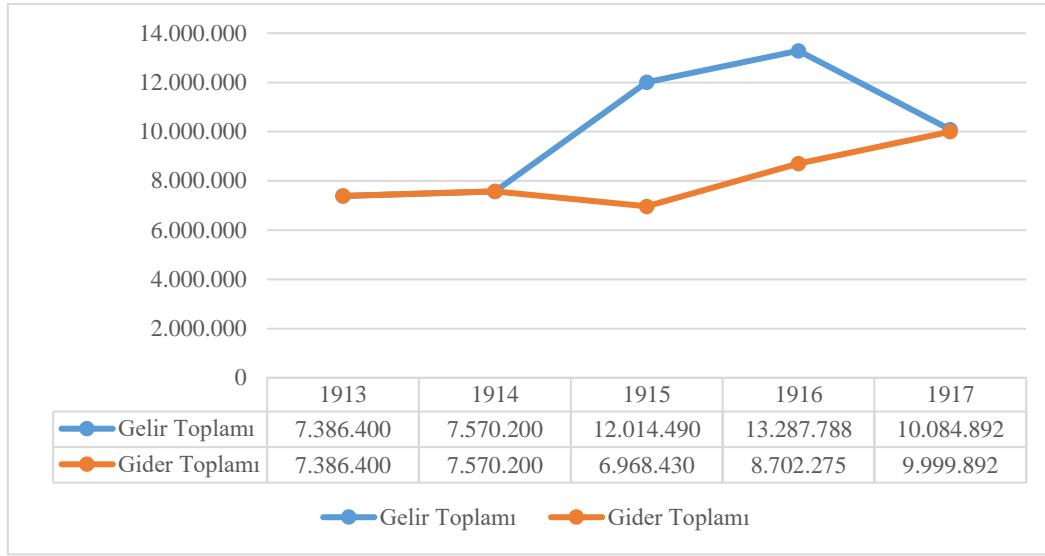
Fevkalade bütçe giderlerine gelince, burada yine ağırlıklı olarak eğitim, altyapı, inşaat ve sağlık gibi alanlara tahsisat yapıldığı görülmektedir. 1916 yılı tahsislerinin özet olarak verildiği Tablo 6 bu durumu göstermektedir. 4,5 milyon guruşa yaklaşan fevkalade tahsisatın üçte birine yakını ilkokul inşaatı için ayrılmıştır. Yol yapımı ve tarımsal alet ve edevatı satın alımı öne çıkan diğer kalemler arasındaydı. Takip eden 1917 yılında 85 bin guruşluk fevkalade bütçe tahsisatının öğretmen okulu ve sanayi mektebi inşa masrafına ayrıldığı görülmektedir.

3.4. Bütçe Kalemleri Arasında Nakiller ve Özel Durumlar

Vilayet özel bütçelerinin fasılları ve onların altındaki kalemler (maddeler) arasında merkezin onayı ile aktarmalar yapılabiliyordu. Hatta bu aktarmalar esnasında harcamanın önemine göre yeni fasıllar açılması da mümkün olabiliyordu. 1916 yılı için, özel bütçenin “Tokat livasına ait yolların inşa masrafı” faslından 437.253 guruşun tenzil edilerek adi bütçede “memur ve müstahdemlere verilecek fevkalade tahsisat” başlığıyla açılacak özel fasla tahsisine izin verilmişti (BOA, DH.UMVM. 145/20, H.1335). Yine merkez ve çevredeki ilkokullar için tedarik edilen eşya bedelinin ödenebilmesi amacıyla bazı maaşlardan kesintiye gidilerek “1915 senesi Mekatib-i iptidaiye devri” başlığıyla açılacak yeni fasla ekleme yapılması uygun bulunmuştu (BOA, İ.DUİT, 126/49, H.1337). 1917 senesi adi bütçesinde ise öksüz yurtları tahsisatına ilave edilmek üzere 931 bin guruşun çeşitli maaş, masraf ve yardımlardan düşülmesi kararlaştırılmıştı (BOA, İ.DUİT 126/44, H.1335).

Bütçelerde bazen özel durumlara rastlanabiliyordu. 1914 yılı bütçesinde aşar vergisinden iane hissesi olarak tahsis ile Ziraat Bankası şubesine verilmesi gereken 1.345.700 guruşun bütçeye işlenmemiş olması nedeniyle, daha sonra bu meblağın ilgili yılın bütçe gelir ve gider kısmına ilavesi uygun görülmüştü (BOA, DH.UMVM. 22/9, H.1332).

Şekil 2. Sivas Vilayeti Bütçe Gelir ve Giderleri (1913-1917 yılları; Guruş)*

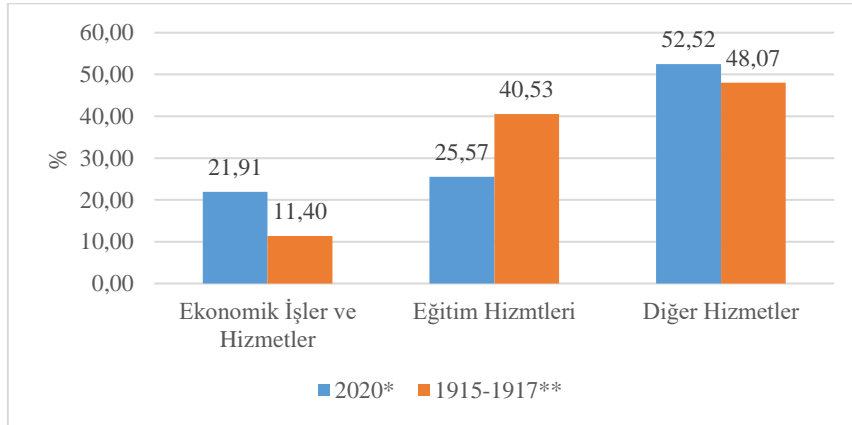


* FEVKALADE BÜTÇELER DÂHİL EDİLMEMİŞTİR.

Kaynak: BOA, İ.DH. 1501/52, H.1331; BOA, İ.DH. 1505/35, H.1332; BOA, İ.DH. 1514/18, H.1333; BOA, İ.DUİT. 129/47, H.1334; BOA, İ.DUİT. 126/41, H.1335.

1913-17 yılları arasında hazırlanan Sivas vilayet bütçelerinin gelir ve gider toplamaları Şekil 2 içerisinde gösterilmektedir. Görüldüğü üzere 1913-1914 bütçelerinin gelir ve gider toplamaları denk olarak belirlenmiştir. Ancak 1915-17 yılları arasında adi bütçe gelirlerinin fazla verecek şekilde belirlendiği görülmektedir. Bunun nedeni bu yıllar içerisinde fevkalade bütçelerin düzenlenmiş olmasıdır. Zaten devletler genellikle adi bütçe içerisinde yer vermekten kaçındıkları giderleri fevkalade bütçe içerisinde göstermektedir. Bu şekilde adi bütçe gelirleri de fazla gösterilmektedir (Akkuş, 2011).

Şekil 3. Sivas İl Özel İdaresine Ait 2020 Yılı Bütçe Ödeneği Payları İle 1915-1917 Yılları Ortalamasına Ait Vilayet Adi Bütçesinin Tahsis Paylarının Karşılaştırılması



*2020 mali yıl döneminde Sivas İl Özel İdaresi diğer kamu kurum ve kuruluşlardan alınan bağış ve yardımlar dâhil bütçe ödeneğinin payları

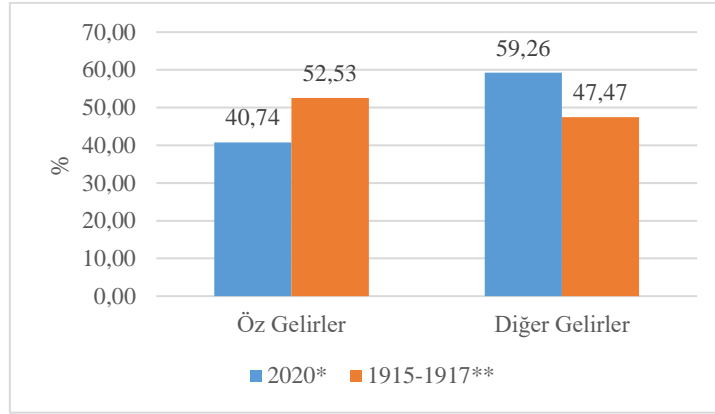
** Sivas Vilayeti adi bütçesinin tahsis payları (1915-1917 yıllarının ortalaması)

Kaynak: BOA, İ.DH. 1514/18, H.1333; BOA, İ.DUİT. 129/47, H.1334; BOA, İ.DUİT. 126/41, H.1335; Sivas İl Özel İdaresi, 2020.

Sivas il özel idaresi faaliyetlerinde belirli bir tarihsel devamlılık olduğunu, aradan geçen uzun süreye rağmen faaliyet sahalarındaki benzerliğin süre geldiğini söyleyebiliriz. Bunu ortaya koymak için

en son (2020) yılı bütçesi ödenek payları ile vilayetin 1915-1917 yıllarına ait vilayet adi bütçesinin ortalama tahsis paylarını karşılaştırmak mümkündür. Şekil 2’de görüldüğü gibi eğitim hizmetleri ve ekonomik faaliyetler amacıyla ayrılan payların her iki bütçede de önemli yer tutmaktadır. 21. yüzyılda il özel idaresinin ekonomik faaliyetler amacıyla ayırdığı ödeneğin payı artmıştır. Bu durum normal karşılanmalıdır. Çünkü aradan geçen sürede ekonomik faaliyetlerin çeşitliliğinin artması ve sosyal ve ekonomik hayatın gereksinimlerinin değişmesi böyle bir farklılaşmayı beraberinde getirmiş olabilir. Ancak özel idare kapsamında yürütülen faaliyetlerin yerel kalkınma odaklı belirlenmesi ilkesi varlığını korumuş gözükmektedir. Eğitim hizmetleri için yapılan giderler ise 20. yüzyıl başlarında daha fazladır. Bu durum, ilgili dönemin şartları düşünüldüğünde 20. yüzyıl başlarında nitelikli iş gücü ihtiyacının daha fazla olmasından kaynaklanmış olabilir.

Şekil 4. Sivas İl Özel İdaresine Ait 2020 Yılı Bütçesi Net Tahsilat Payları İle 1915-1917 Yılları Ortalamasına Ait Vilayet Adi Bütçesi Gelir Paylarının Karşılaştırılması



*2020 mali yıl döneminde Sivas İl Özel İdaresi diğer kamu kurum ve kuruluşlardan alınan bağış ve yardımlar dâhil net tahsilat payları

**Sivas Vilayeti adi bütçesinin gelir payları (1915-1917 yıllarının ortalaması)

Kaynak: BOA, İ.DH. 1514/18, H.1333; BOA, İ.DUİT. 129/47, H.1334; BOA, İ.DUİT. 126/41, H.1335; Sivas İl Özel İdaresi, 2020.

Gelirler açısından ise Şekil 4’te görüldüğü üzere 1915-17 yılları arasında öz gelirlerin payı %52,23 iken diğer gelirlerin payı %47,47’dir. 2020 yılında ise öz gelirlerin payı %40,74 diğer gelirlerin payı %59,26 olarak gerçekleşmiştir. Bu bakımdan 1915-17 yılları arasında hazırlanan bütçelerin merkeze bağımlılığının 2020 yılı bütçesinden daha az olduğu ifade edilebilir.

Sivas vilayet bütçelerinin gelir ve gider rakamlarını o dönemde diğer bazı yerlerin bütçeleriyle karşılaştırmak mümkündür. Tablo 7’de görüldüğü gibi, bazı vilayet bütçelerinin adi bütçe gelir ve giderleri üzerinden yapılan karşılaştırma, İstanbul, Hüdavendigâr ve Trabzon vilayet bütçelerinin daha büyük meblağlara ulaştığını göstermektedir. Ayrıca bütçelerin yıllar itibarıyla nominal olarak büyüdüğü görülmektedir. Bu büyümenin savaş dönemlerine bağlı enflasyondan kaynaklandığı söylenebilir. Öte yandan 1913-14 yılı Sivas ve Hüdavendigâr bütçeleri denk, Halep bütçesi açık, diğer bütçeler ise fazla verecek şekilde hazırlanmıştır. Bütçe gelir ve giderleri içerisinde önemli paya sahip olan kalemlerin, vilayetlere göre farklılaştığı da dikkat çekmektedir. Tablo 7’deki bilgilere göre bütçe gelirlerinde en

büyük payı Trabzon ve Hüdavendigar vilayetlerinde yol gelirleri; Halep, İzmit (3 yıl ortalamasına göre) ve İstanbul vilayetlerinde eğitim gelirleri oluşturmaktadır. Giderler bakımından ise en büyük payı Trabzon, Halep ve Hüdavendigar vilayetlerinde yol ile geçitlere yapılan harcamalar; İzmit (3 yıl ortalamasına göre) ve İstanbul (1917 yılı) vilayetlerinde ise eğitim harcamaları almaktadır. Ayrıca İstanbul vilayetinin 1920 yılı adi bütçe giderleri içerisinde hususi idare memur ve görevlilerine verilecek fevkalade tahsisat payının %64 olması dikkat çekmektedir. Bu çalışmalardan başka Antalya vilayetinin 1914-19 yıllarına ait bütçeleri inceleyen çalışmada da benzer şekilde giderlerin önemli bir kısmının (6 yılın ortalamasına göre) yol ile geçitler ve eğitim harcamalarından meydana geldiği görülmektedir (Özkök ve Uzun, 2019). İstanbul ve Sivas vilayeti dışındaki diğer vilayetlerde bütçe giderleri içerisinde en önemli iki kalemi yol ve geçitler ile eğitim harcamaları oluşturmaktadır. İstanbul vilayet bütçesi giderlerinde eğitim harcamaları ve hususi idare memur ile görevlilerine verilecek fevkalade tahsisat; Sivas vilayet bütçesi giderlerinde ise eğitim ve zirai, sınai, veterinerlik işleri yani ekonomik faaliyetler en önemli iki kalemi oluşturmaktadır. Genel bir ifadeyle, literatürdeki bilgilere dayalı olarak, vilayet bütçelerinde ülke genelinde eğitim ve alt yapı çalışmalarına önem verildiği söylenebilir.

Tablo 7. Vilayet Bütçeleri Üzerine Yapılan Bazı Çalışmaların Adi Bütçe Gelir ve Giderleri (Guruş)

Vilayet	Yıl	Gelir	Gider
Sivas	1913	7.386.400	7.386.400
	1914	7.570.200	7.570.200
	1915	12.014.490	6.968.430
	1916	13.287.788	8.702.275
	1917	10.084.892	9.999.892
Trabzon Şahin (2006)	1914	16.576.362	15.296.315
Halep Karaköse (2018)	1914	8.893.000	10.000.000
Hüdavendigar Sarıçelik (2018)	1914	16.728.000	16.728.000
İzmit Kıranlar (2018)	1916	2.865.560	2.564.821
	1917	3.626.275	3.348.275
	1918	5.361.250	4.896.250
İstanbul Nakiboğlu (2019)	1917	23.065.700	23.010.500
İstanbul Kaya (2013)	1920	60.193.034	60.192.034

Kaynak: BOA, İ.DH. 1501/52, H.1331; BOA, İ.DH. 1505/35, H.1332; BOA, İ.DH. 1514/18, H.1333; BOA, İ.DUİT. 129/47, H.1334; BOA, İ.DUİT. 126/41, H.1335.

4. SONUÇ

Osmanlı devletinde klasik dönem içerisinde bütçe benzeri çalışmalar yapılmış olsa da bunlar kesin mali sonuçları gösteren belgelerdi. Bütçe niteliği taşıyan belgelerin hazırlanması Tanzimat döneminde başlamış modern anlamda bütçelerin çıkması ise 1909-10 yıllarını bulmuştur. Bu süreçte devlet bütçesi içerisinde yer alan ve tüzel kişiliği bulunmayan vilayet idareleri de 1913 yılında çıkarılan “İdare-i Umumiye-i Vilayat Kanun-ı Muvakkat” ile kendi bütçelerini oluşturmaya başlamıştır.

Bu çalışma Sivas vilayetinde 1913-1917 yılları arasında hazırlanan beş ayrı bütçeyi incelemiştir. Bütçelerin teknik ve içerik bakımından zamanla küçük değişiklikler gösterdiği, ancak hedefleri ve işleyişi yönüyle genel bir devamlılığı yansıttığı söylenebilir. Genel kuralların belirtildiği nizamname yanında, bütçelerde gelirlerin dayandığı kanun ve kararlar ile gelir ve gider kalemleri ana kısımlarını oluşturuyordu. Vilayet bütçe gelirleri esasen iki ana kısımdan oluşturulmuştu. Bunlardan ilki merkezi devletin çeşitli vergi gelirlerine vilayet özel idarelerine tahsis edilmek üzere yapılan ilavelerden müteşekkildi. Böylelikle aşar, zebhiye gibi vergilere düşük oranlarda yapılan zamlardan ve yol vergisi gibi bazı gelirlerden özel idare için paylar tahsis edilmişti. Diğer kalem ise bazı mahalli gelirlerin özel idareye aktarılmasından sağlanmıştı. Sivas özelinde vilayet matbaası gelirleri, okul ücretleri ve sıcak çermik hasılatı bu tür kaynaklar arasında yer alıyordu.

Vilayet bütçe giderleri aslında eğitim, sağlık ve altyapı işlerine odaklanmıştı. Okul ve hastane inşaatı, personel maaşlarının karşılanması, yolların bakım ve inşası, hastalıklara mücadele, yetimlerin korunması, tarım ve hayvancılığın gelişmesine dönük adımlar atılması gibi pek çok yerel hedef bütçelerin hazırlanmasında ön plana çıkmış gözükmektedir. Diğer vilayet bütçeleri üzerine yapılan çalışmalarda da benzer şekilde eğitim ve altyapı çalışmaları için önemli giderlerin ayrıldığı görülmektedir. Ayrıca Sivas vilayetinin 20. yy ve 21. yy bütçeleri karşılaştırıldığında ekonomik faaliyetler ve eğitim için ayrılan giderlerin yine önemli bir paya sahip olduğu ancak dönem şartlarına bağlı olarak oranlarının değiştiği anlaşılmaktadır. Osmanlının son dönemleri ve genellikle savaş ve işgal yıllarını kapsaması nedeniyle yerel bütçelerin işleyişinde bazı aksaklıkların gerçekleştiği düşünülebilir. Bununla birlikte Osmanlı tarihinde mali karar süreçlerine yerel dinamikleri katmaya çalışması bakımından vilayet bütçelerinin önemli bir aşamayı yansıttığı söylenebilir.

KAYNAKLAR

- Akkuş, Y. (2011). *Osmanlı Taşra Maliyesinde Reform: Merkez-Taşra Arasındaki İdarî-Malî İlişkiler ve Vilayet Bütçeleri (1864-1913)*. (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Akkuş, Y. (2013). Osmanlı Devlet ve Vilayet bütçeleri (1842-1913) nasıl okunmalıdır?. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 40(2), 147-178.
- BOA, DH.HMŞ., Devlet Arşivleri Genel Müdürlüğü, Osmanlı Arşivi, Dahiliye Nezareti Hukuk Müşavirliği Evrakı: 28/9 (H.1333).
- BOA, DH.UMVM., Dahiliye Nezareti Umur-ı Mahalliye ve Vilayat Müdürlüğü Evrakı: 22/9 (H.1332), 83/19 (H.1335), 145/20 (H.1335), 45/3 (H.1336).
- BOA, İ.DH., Devlet Arşivleri Genel Müdürlüğü, Osmanlı Arşivi, İrade Dahiliye: 1501/52 (H.1331), 1505/35 (H.1332), 1514/18 (H.1333),
- BOA, İ.DUİT., Devlet Arşivleri Genel Müdürlüğü, Osmanlı Arşivi, İrade Dosya Usulü: 129/47 (H.1334), 126/41 H.1335, 126/44 (H.1335), 126/49 (H.1337), 126/53 (H.1337); 126/57 (H.1338).
- Finer, H. (1943). The Case for Local Self-Government. *Public Administration Review*, 3(1), 51-58.

- Güran, T. (1989). *Tanzimat Döneminde Osmanlı Maliyesi: Bütçeler ve Hazine Hesapları (1841-1861)*. Ankara: Türk Tarih Kurumu.
- İUVKM, (1913). İdare-i Umumiye-i Vilayet Kanun-u Muvakkatı. *Düstur*, Tertip 2, Cilt 5.
- Karaköse, H. (2018). 1914 Halep Vilayet Bütçesi (Osmanlı Vilayet Bütçesine Bir Örnek). *Osmanlı Mirası Araştırmalar Dergisi*, 5(13), 115-134.
- Kaya, M. (2013). Vilayet Hususi İdare Bütçeleri Üzerine Bir İnceleme: İstanbul Vilayeti 1336 (Mart 1920-Şubat 1921) Mali Yılı Hususi İdare Bütçesi. *History Studies International Journal of History*, 5(13), 143-150.
- Kıranlar, S. (2018). Mutasarrıflık Bütçelerine Göre Birinci Dünya Savaşı Yıllarında İzmit. *VAKANÜVİS-Uluslararası Tarih Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 212-237.
- Klobučník, M. ve Bačík, V. (2016). Local Self-Government Structure in the EU Member States in 2011, *Journal of Maps*, 12(4), 671-675.
- Nakiboğlu, A. (2019). İstanbul Vilayetinin 1333 (1917) Yılı Bütçesi. *KÜLLİYAT Osmanlı Araştırmaları Dergisi*, (9), 39-106.
- Özkök, İ. ve Uzun, A. (2019). XX. Yüzyıl Başlarında Antalya Vilayet (Teke Sancağı) Bütçeleri. D. Sustam, H. Kara ve Z. Sula (Ed.), *Antalya Kitabı Antalya'da Türk-İslam Medeniyetlerinin İzleri 2* içinde (206-217. ss.). Konya: Palet Yayınları.
- Sarıçelik, K. (2018). Hüdâvendigâr Vilâyeti'nin 1914 Yılı Husûsî Bütçesi. *Selçuk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, (43), 385-407.
- Sarıçelik, K. (2019). *Osmanlı Devleti'nde Vilayet Hususi İdareleri ve Bütçeleri*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- Sivas İl Özel İdaresi. (2020). *Sivas İl Özel İdaresi 2020 Faaliyet Raporu*. Erişim adresi <http://www.sivasilozelidaresi.gov.tr/kurumlar/sivasilozelidaresi.gov.tr/dosya/faaliyet/2020fr.pdf>
- Şahin, E. (2006). Trabzon Vilayetinin Sosyo-Ekonomik Yapılanmasının 1914 Yılı Özel İdare Bütçesindeki Yansımaları. *Karadeniz Araştırmaları*, (10), 63-75.
- Tabakoğlu, A. (2018). *Türkiye İktisat Tarihi* (15. Baskı). İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Tabakoğlu, A. (2020). *Osmanlı Mali Tarihi* (2. Baskı). İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Türkoğlu, İ. (2009). *Yerel Yönetimlerde Mali Reform Arayışları: Türkiye'de Belediyelerde Mali Özerklik ve Belediye Başkanlarının Mali Özerklik Algılaması*. Ankara: Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı. Yayın No: 2009/389.
- Uzunçarşılı, İ. H. (2020). *Osmanlı Devleti'nin Merkez ve Bahriye Teşkilatı* (4. Baskı). Ankara: Türk Tarih Kurumu.

EK C. 1917 Yılı Bütçe Gelir Defterinin Bir Kısmı

اداره مخصوصه ولایه واردات عماریه بودجه بودجه
Vilayet Adi Bütçe Gelirleri

ردیف	نوع واردات	Gelir Türleri	مبلغ
1	برنج قلم: تصالحه اریه کورانه بودجه	1333 Senesi Gelir (Guruş)	۱۸۴۱۶۸۸
۲	اعمال خط اعانتت		۹۶۵۸۴۱
۳	مقدد مانع معادلی خزینه رد الزوجه تحقیق		۲۰۰۰۰۰
۴	معارف معادلی		۱۰۰۰۰۰
۵	مصفاات و بیکوسنه نفهم ولایه و ولایه معادلی		۵۰۰۰۰۰
۶	تعمیر و برکوسنه		۲۵۰۰۰۰
۷	اغنام دوه جهاجوس و جنوار بودجه قلم		۲۵۰۰۰۰
۸	ذات انقاد و صدق ولایه بودجه		۲۵۰۰۰۰

EK D. 1917 Yılı Bütçe Tahsis Defterinin Bir Kısmı

اداره مخصوصه ولایه معارف عماریه بودجه بودجه
Vilayet Adi Bütçe Tahsisleri

ردیف	نوع تخصیفات	Tahsis Türleri	مبلغ
۱	بهره قلم طرد معارف ولایه	1333 Senesi Tahsisler (Guruş)	۲۰۱۶۰۰
۲	ملازمینه قلم و مستخدمه معاناتی		۲۸۰۰۰
۳	ملازمینه معاناتی		۲۷۲۰۰
۴	کند و مستخدمه نفقه معاناتی		۲۹۷۰۰۰
۵	تعمیرات معادلی		۷۵۱۰۰
۶	تعمیرات معادلی		۲۰۰۰۰
۷	تعمیرات معادلی		۹۵۱۰۰۰



GOVERNMENT EXPENDITURES WITHOUT GROWTH: THE CASE OF TURKEY BÜYÜMEYE DÖNÜŞMEYEN KAMU HARCAMALARI: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Arif Orçun SÖYLEMEZ¹, Özkan ZÜLFÜOĞLU²



1. Doç. Dr., Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, orcun.soylemez@marmara.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-5920-8592>
2. Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Maliye Bölümü, ozkan.zulfooglu@marmara.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-0305-1685>

Makale Türü Araştırma Makalesi	Article Type Research Article
Başvuru Tarihi 04.10.2020	Application Date 10.04.2020
Yayına Kabul Tarihi 17.11.2021	Admission Date 11.17.2021
DOI https://doi.org/10.30798/makuiibf.805079	

Abstract

Share of government expenditures in the GDPs are increasing virtually everywhere. Available data for developed countries indicate that the beginnings of this upward trend date back to the mid-19th century. Interestingly, economic growth rates did not increase significantly over time despite the increases in government expenditures. Low income countries today spend more than the double of what today's developed economies were spending on average in 1900. However, this is not helping them to converge to richer economies. Why are government expenditures increasing then? This question might have global pertinence but due to the variety of country-specific factors, it can be best studied on a single country level. In this article, the country of focal interest is Turkey. Five important variables that might affect government expenditures from different angles are evaluated regarding their contributions to the out-of-sample predictions of government expenditures using random forest methodology. Military expenditures are estimated as primarily important for determining the government expenditures in Turkey in the last fifty years, while tax collections happened to be the second most important factor affecting the ups and downs of government expenditures around a time-varying average line. Per capita income, urbanization and inflation also affect government expenditures in various ways.

Keywords: Government Expenditures, Machine Learning, Random Forests.

Öz

Kamu harcamalarının GSYH içerisindeki payı hemen hemen dünyanın her yanında artış göstermektedir. Gelişmiş ülkeler için elde var olan veriler, sözkonusu artış trendinin 19.yy'ın ortalarından beri devam ettiğini ortaya koymaktadır. Daha ilginç olan ise, devlet harcamalarındaki artış trendine rağmen ekonomik büyüme oranlarının zaman içerisinde anlamlı bir artış kaydetmemiş olmasıdır. Örneğin, günümüzdeki en fakir ülkeler gelişmiş ülkelerin 1900'lerin başında GSYH'ya oranla harcadığının iki katından fazla kamu harcaması yapıyorsa da bu onların düşük gelirli seviyeden daha yüksek seviyelere geçiş yapmalarına yetmemektedir. Bu durumda kamu harcamalarının neden artış gösterdiği ilginç bir soru olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak küresel ölçekte değer taşıyan bu soru ne yazık ki her ülkenin kendine özgü şartları düşünüldüğünde ülkeler bazında çalışılması gereken bir konudur. Çalışmada bu soruya Türkiye örneği üzerinde yoğunlaşılmıştır. Rassal orman yöntemiyle kamu harcamalarına farklı açılardan etki edebilecek beş önemli değişken örneklemdışı tahmin performansları dikkate alınarak değerlendirilmiştir. Neticede Türkiye'de son elli yılda askeri harcamaların kamu harcamalarını artıran en önemli unsurlardan olduğu, ikinci olarak toplanan vergilerin de kamu harcamalarında ortalamaya göre artış ya da azalışları belirleyen nitelikte olduğu ortaya çıkartılmıştır. Bunlardan başka, kişi başına gelir, şehirleşme ve enflasyon da çeşitli şekillerde kamu harcamalarını etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Harcamaları, Makine Öğrenmesi, Rassal Ormanlar.

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Kamu harcamalarının artışı gelişmiş ülkelerdeki mevcut verilere göre, 19. yüzyılın ortalarından itibaren devam eden bir olgudur. Bununla beraber, neoliberal fikirlerin 1980'lerin başından beri dünyanın farklı köşelerinde yükselişi, kamu harcamalarındaki bu sürekli artış eğiliminde değişikliğe yol açmamıştır. Daha da ilginç, dünyanın hemen her yerinde kamu harcamalarının getirilerinin zaman içinde azalması gibi bir durum yaşanmaktadır. Başka bir deyişle, dünyanın farklı bölgelerinde oldukça farklı özelliklere sahip hükümetlerin her biri daha fazla kamu harcaması yapmakta, buna karşın artan kamu harcaması düzeyi yüksek büyüme performansı anlamına gelmemektedir. Tüm bu gözlemler doğal olarak şu soruyu akla getirmektedir: Artan kamu harcamalarının itici güçleri nelerdir? Çalışmada temel olarak bu soruya Türkiye üzerinden cevap aranması amaçlanmaktadır.

Araştırma Soruları

Çalışmanın temel araştırma sorusu artan kamu harcamalarının belirleyicilerinin neler olduğudur. Bu soruya küresel boyutta geçerli tek bir cevap bulmak olası değildir. Çünkü kamu harcamalarını ortaya çıkaran dinamikler her ülke için farklılık göstermektedir. Bu nedenle, makalenin kapsamı tek bir ülke analizi ile sınırlandırılmıştır. Çalışmada, kamu harcamalarını belirleyen faktörlerin çeşitlilik gösterdiği bir ülke olarak Türkiye seçilmiştir. Önceleri ithal ikameci sanayileşme (ISI) politikalarına sahip bir ülke olan Türkiye'de, 1980'den sonra geniş kapsamlı pazar temelli dönüşümler başlatılmıştır. Bu dönüşüm, büyük ideolojik aksama olmadan, günümüze kadar devam etmiştir. Sürecin sonunda Türkiye sanayileşmiş, güçlü özel sektör varlığına sahip, gelişmekte olan bir ekonomiye dönüşmüştür. Bu dönemde, yükselen serbestleşme söylemlerine karşın kamu harcamaları gerilememiş, aksine yükselmiştir. Bunun yanında Türkiye'de kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin çok güçlü olmadığı görülmektedir. Tüm bu bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde, son yarım yüzyılda Türkiye'de kamu harcamalarının belirleyicilerinin neler olduğunun farklı bir metodolojiyle analizinin faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu sayede kamu harcamalarının büyümeye dönüşmemesinin nedenleri de irdelenebilecektir.

Literatür Araştırması

Kamu harcamalarının belirleyicilerinin neler olduğunun tespitini amaçlayan bu çalışmada kamu harcamasına yönelik temel teorik çalışmaları üç kategoride değerlendirmenin mümkün olacağı düşünülmüştür. Bunlardan ilki olarak, refah teorileri olarak adlandırabileceğimiz bir grup teori, kamu harcamalarının neden ve amacını sosyal faydayı artırma faaliyetleriyle ilişkilendirmiştir. Bu teoriler, kamu harcamalarına sosyal fayda maksimizasyonu üzerinden bir bakış açısı ortaya koymayı hedeflemişlerdir. Buna göre, kamu harcamalarının en uygun oranı, toplum için yapılan son birim harcamanın marjinal sosyal faydasının, marjinal sosyal maliyetine eşit olduğu noktada oluşmaktadır. Yani bu çalışmalar, kamu harcamalarının en uygun düzeyi ne olmalıdır sorusuna saf bir mikroekonomik perspektiften cevap verme yoluna gitmişlerdir. Literatürdeki öncü mikroekonomik temelli yaklaşımlara

örnek olarak Pigou (1947), Musgrave ve Peacock (1958) ve Buchanan ve Tullock (1961) gibi çalışmalar örnek gösterilebilir. Bunun yanında konuya makroekonomik perspektiften cevap bulmayı hedefleyen yaklaşımlar da literatürde fazlasıyla yer almaktadır. Bu çalışmalar genellikle Keynesyen bir ruha sahiptirler ve kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi temel almaktadırlar. Keynesyen bakış açısındaki makroekonomik çalışmalara örnek olarak ise, Harrod (1948) ve Domar (1957) çalışmaları verilebilir. Bunların yanında üçüncü bir görüş olarak ise kamu harcamaları ile kişi başına düşen çıktıyı ilişkilendiren çalışmalar yer almaktadır. Bu konudaki öncü çalışmada Wagner (1890) kamu harcamalarının, kişi başına çıktının büyüme oranından daha hızlı arttığını iddia etmiştir. Adams (1898) ise kamu harcamalarının kişi başına çıktının büyüme oranıyla orantılı olarak arttığını ifade eden bir görüş öne sürmüştür. Wagner ve Adams, hem Avrupa hem de Amerika'daki ekonomilerdeki değişimlere tanık olmuş ve gözlemlerine dayanarak iddialarını ortaya koymuşlardır. Kamu harcamalarına ilişkin literatür yıllar içinde ciddi biçimde ilerlemiş, temel görüşleri pek çok farklı ülke için test eden çalışmalar yapılmıştır. Literatürdeki son çalışmalar daha çok çeşitli harcama türlerinin işlevsel ayrıştırmalarına odaklanmaktadır. Bu çalışmada Türkiye'de kamu harcamalarını etkileyen çeşitli faktörlerin makine öğrenmesi ile tahmin edilmesi amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, literatürdeki bu öncü ve sağlam temelli teoriler modelin bağımsız değişkenlerinin oluşturulmasında temel olarak dikkate alınmıştır..

Yöntem

Makine öğrenimi yöntemlerinin, son on yılda sosyal bilimlere güçlü bir giriş yaptığını görmekteyiz. Bu çalışma, kamu harcamalarını açıklayan beş bağımsız değişkeni örnek dışı tahmin güçlerine göre sınıflandırma ve sıralama girişimi olarak ifade edilebilir. Dolayısıyla makine öğreniminin sunduğu denetimli bir sınıflandırma analizi bu makalenin amaçları için oldukça uygun görünmektedir. Makalede, rassal orman algoritması olarak bilinen bir topluluk sınıflandırıcı analiz yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem, tek karar ağacı kullanılırken karşılaşılabilecek problemleri düzeltme yeteneğine sahip güçlü bir sınıflandırıcıdır. Metodoloji, çalışmanın ilgili bölümünde detaylı olarak açıklanmıştır..

Sonuç ve Değerlendirme

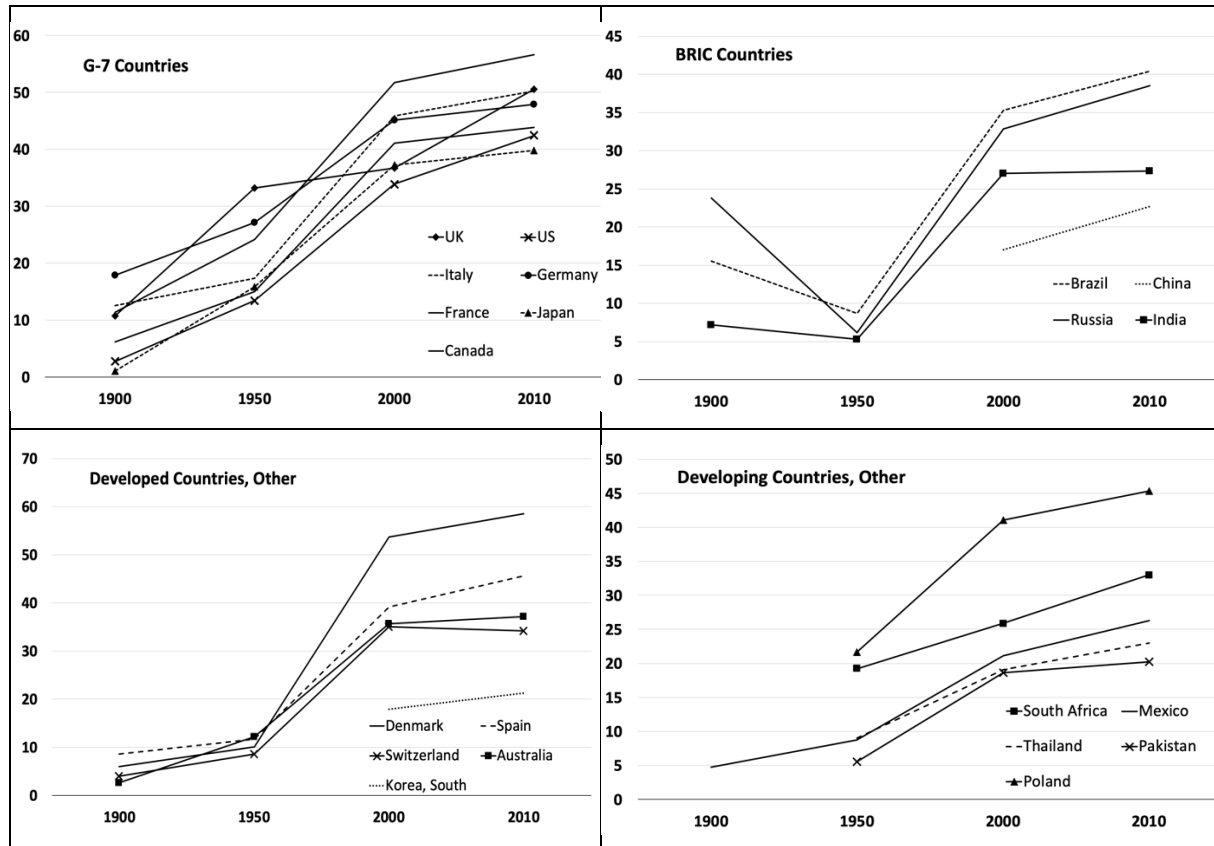
Çalışmada uygulanan rassal orman algoritması, Türkiye'de 1970'lerin başından itibaren askeri harcamalar ile kamu harcamaları arasında güçlü bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Daha açık ifade etmek gerekirse, belirli bir yıldaki askeri harcamalar, son üç yılda yapılan ortalama askeri harcamayı aştığında, kamu harcamaları da yüksek olma eğilimindedir. Vergi tahsilatları ile kamu harcamaları arasında da benzer bir ilişki vardır. Bu durum vergi tahsilatlarının kamu harcaması düzeyinin önemli bir belirleyicisi olduğu şeklinde yorumlanabilse de hükümetlerin kamu harcamalarını vergi dışı kanallar aracılığıyla da finanse edebilecekleri unutulmamalıdır. Kişi başına düşen gelir artışları ve kentsel nüfus artış oranları, Türkiye'de kamu harcamalarını etkileyen diğer önemli faktörlerdir. Kısmi bağımlılık analizi sonucunda kişi başına gelir ile kamu harcamaları arasında pozitif bir ilişki olduğu bulgusuna

ulaşmıştır. Yani, insanların zenginleştikçe daha fazla kamusal mal ve hizmet talep edecekleri tezini destekleyen sonuçlar elde edilmiştir. Son olarak, kısmi bağımlılık analizleri, askeri harcamaların ve vergi tahsilatlarının son üç yıldaki ortalamalarının üzerinde olduğu durumlarda, kamu harcamalarının son üç yılın ortalamalarından daha yüksek seviyede gerçekleşme eğiliminde olduğunu göstermektedir. Son üç yıldaki askeri harcamalar ve vergi tahsilatları kendi ortalamalarının altında kaldığında ise kamu harcamaları da son yılların ortalama kamu harcama düzeyinden daha düşük gerçekleşme eğilimindedir. Bununla beraber, kişi başına düşen gelir ve kentsel büyüme oranları ne olursa olsun kamu harcamaları artmaya devam etmektedir. Bu iki değişken, kendi ortalamalarının üzerine çıktığında kamu harcamaları hızlanmakta; bu iki değişken kendi ortalamalarının altına düştüğünde kamu harcamaları yine artmakta ancak azalan bir hızla artmaktadır. Analiz sonucunda enflasyonun kamu harcamalarını tahmin etmede en az önemli olan değişken olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Türkiye son elli yılda olağanüstü yüksek enflasyon dönemleri yaşadığı için enflasyon oranları da modele dahil edilmiştir. Sürekli olarak yaşanan yüksek enflasyon toplum için yoksullaştırıcı olabilmekte ve bu durum hükümetlerin düşük gelirliilere yönelik sunulan erdemli mal ve hizmetleri artırmalarına yol açabilmektedir. Ancak analiz sonucunda, enflasyon oranının sonuçları tahmin etmede yalnızca marjinal olarak önemli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

1. INTRODUCTION

Share of government expenditures as a percentage of GDP has been rising for many decades in a significant number of countries with highly different characteristics. The following graphs might provide us with a rough idea about the vast geographical and economic diversity of those countries that have enjoyed increasing government expenditures in their GDPs over the years.

Figure 1. Government Expenditures in Selected Countries and Country Groups (% of GDP)



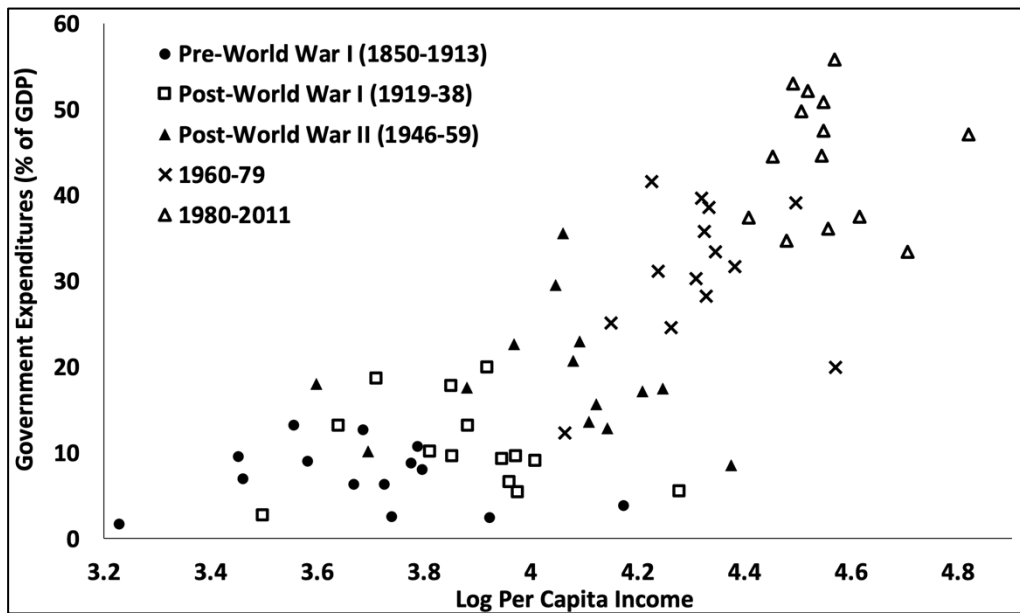
Source: IMF Fiscal Prudence and Profligacy database, and Ortiz-Ospina and Roser (2016)

Note: 1950 figure is not available for Australia. 1960 figure is used instead of it.

In return of that global trend, states all around the world have typically become bigger in time. When we focus only on the developed countries, for which we have observations available for longer periods of time, we can clearly observe that the economic expansion of the states through the expenditures has been an uninterrupted process since the mid-19th century (see Figure2).

This uninterrupted continuation of the upward trend in government expenditures, especially for the developed Western economies, is essentially a very intriguing fact since it so clearly shows us that the rise of the neoliberal ideas over the last four decades has hardly changed anything in terms of the global expansion of government expenditures even in the countries where neoliberal political and economic rhetoric and the subsequent emphasis on the “minimal state” have been so popular at least since the late 1970s.

Figure 2. Government Expenditures in 14 Developed Countries over Different Time Periods

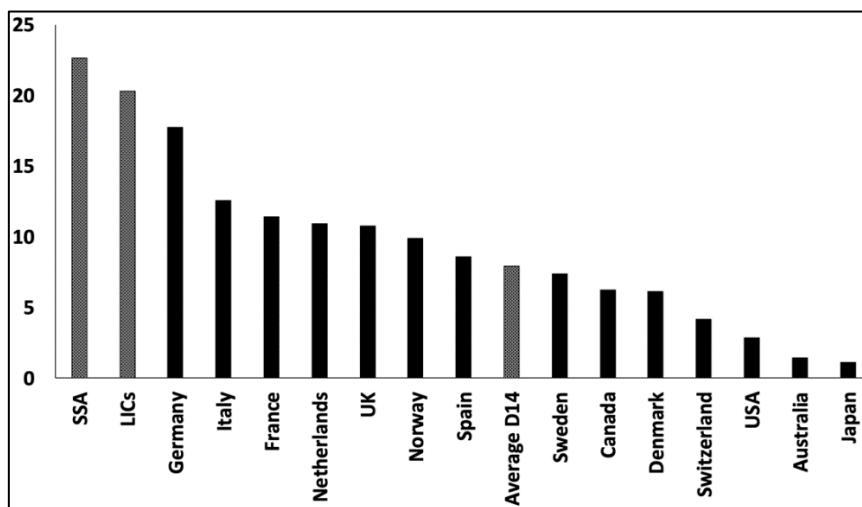


Source: Brookings Institute (2019).

Note: 14 developed countries included are Germany, Italy, France, Netherlands, the UK, Norway, Spain, Sweden, Canada, Denmark, Switzerland, the USA, Australia, Japan.

Although the governments' expenditures have been on a steady rise in a significant part of the world for more than a century, returns on those expenditures usually receded in time. As Izvorski and Karakülah (2019) report, low income countries today spend more than the double of what today's developed economies were spending on average more than a century ago. Sub-Saharan countries spend even more than that (see figure 3). However, whether they should spend that much in order to grow faster remains a debatable question.

Figure 3. Government Expenditures (as % of GDP) of Low-income Countries in 2018 vs. Government Expenditures of Today's Developed Economies in 1900



Source: Brookings Papers (2019).

Note: SSA stands for Sub-Saharan Africa, LIC stands for Low-income Country. D-14 stands for developed 14 countries, which are highlighted in black boxes.

These two interesting stylized facts regarding the government expenditures are suggestive of the following questions: What are the determinants of the rising government expenditures? And, from a developmentalist perspective, why do the government expenditures return less to countries now than they used to return a century ago? Although these two are interesting questions, they do not have universal answers suitable for all countries. After all, the theories on government expenditures, which we will briefly review in section two, speculate that the government expenditures would differ cross-sectionally and in time due to various country- and time-specific factors such as whether the country is poor or rich, is in a war or not, etc. For this reason, we will limit our scope in this paper and concentrate on a single country. The country we have selected is Turkey since this Country presents us an interesting case.

Turkish economy has been going through significant transformations since the early 1980s. As a result of massive changes over the decades, it is now a highly liberal economy. The Country has one of the largest and the most industrialized economies in the MENA region and it is strongly linked to the rest of the world through voluminous transactions of international trade and finance.

In the next and the following paragraphs, we will provide a brief summary of the Turkish economy for the post-WWII era, setting 1980 as a year of structural break in the Turkish economy. The era from 1950 to 1980 and the era from 1980 to the present time will thus be treated as two different episodes. Our aim is to draw attention to an interesting conundrum: Turkey has become a more liberal and market-oriented economy since the 1980s but the government expenditures in the Turkish GDP have not fallen as it should have been the case as the economy was becoming more market-oriented. In fact, government expenditures have been slightly lower before the 1980s although the government was playing a more central role within the economy in that era.

In the post-WWII era, until 1980, Turkish economic policies were pretty much parallel to the policies of most other developing countries. Import substitution policies were followed at least since the 1950s until 1980 (Krueger, 1995). In 1950, the multi-party electoral regime brought Democrat Party to power, whose leaders were placing great emphasis on the agricultural sector. Agricultural production was already rising when Democrat Party came into power. For example, Pamuk (2010) reports that the agricultural output in Turkey was doubled from 1947 to 1953, although in 1947 pre-War output levels were already attained. That is to say, there was a net and strong increase in agricultural production at the time thanks to the expansion of the cultivated areas under the Marshall Plan and the government policies. From 1950 to 1953, because of the global stress caused by the Korean War, primary commodity prices remained high all around the world, which was a situation benefiting Turkey as an exporter of agricultural goods. However, following the end of the Korean War, primary commodity prices dropped radically causing significant declines in Turkey's export earnings. Knowing that the rural population had a two-thirds share of the total vote, the government decided to start an energetic price support

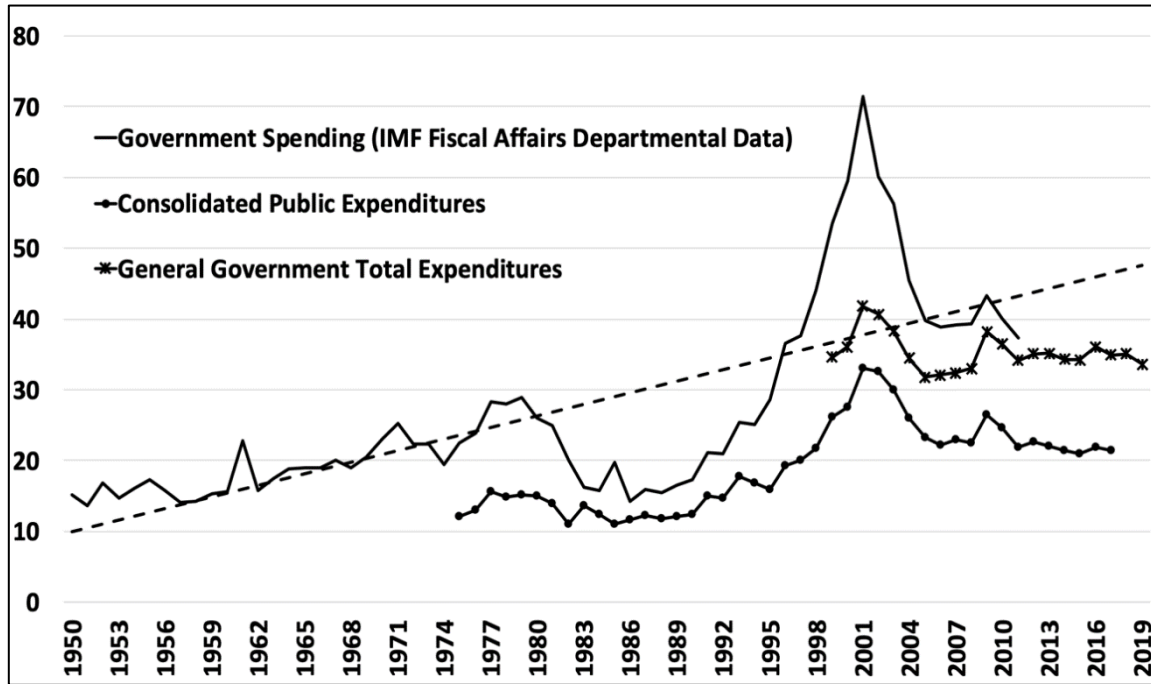
program for wheat, financed by increases in the money supply (Pamuk, 2010). Imports of certain commodities were also prohibited. These were the commodities for which government considered domestic production sufficient (Krueger, 1995). In the end, the Turkish economy confronted with a wave of rising inflation accompanied by a foreign exchange crisis. These problems were exacerbated by shortages of consumer goods and generated major economic and political problems for Democrat Party, especially among the urban population (Pamuk, 2010; Sunar, 1984). In 1960, a military coup occurred and a new political and economic era began. In 1958, Turkey had so reluctantly agreed upon a stabilization problem with the IMF under the pressure of economic problems. In 1960, after the coup, Turkey declared her recommitment to the IMF program and managed to become one of the fastest-growing developing countries in the world during the 1960s. Both private and public investment expenditures increased rapidly. In the first part of the decade, these expenditures were largely financed with foreign aid. However, in the latter part of the decade foreign aid did not suffice. Yet the investment expenditures continued at the same pace. One of the major conundrums of the import substituting industrialization policies of the time was Turkey's growing dependence on imported spare parts and intermediate goods. Turkish industry was becoming more dependent on foreign spare parts and intermediate goods, so the high rate of investments was even further boosting the import bill of Turkey. However, the lack of incentives for producing better products in the most cost-effective way under import substituting industrialization policies were crippling the exports capacity of the Country. Turkey thus confronted with problems in the foreign exchange market once again at the end of the decade. The 1970s, on the other hand, was an especially difficult period for the Turkish economy. The Turkish economy was pressed under the US embargo from 1975 to 1978 due to the Cyprus issue. The OPEC oil shock in 1973 deteriorated the international trade and current account balances severely. The Energy Crisis in 1979 following the Iranian Revolution made everything else only worse regarding the external balances of the Country. The Turkish economy was on the brink of a collapse at the end of the 1970s due to the mounting balance of payment problems once again.

In short, from the 1950s to 1980, there existed a clear pattern: Turkey was confronting with economic problems and scarcity of foreign currencies in every 10 years. As the import substitution policies were repeatedly proven unsustainable, Süleyman Demirel appointed Turgut Özal, the former director of the State Planning Organization, as his deputy prime minister in charge of economic affairs when he became the prime minister in 1979 and gave Turgut Özal the mandate to design a new economic program. In January 1980, the two men announced the famous 24 January decisions, a far-reaching program aiming to tear Turkey away from the realm of import substituting industrialization policies and reposition her as a country targeting export-led growth. 24 January package is a milestone in the Turkish economic history, marking the beginning of a new liberal era. The true spirit of that new era has since been a strong faith in the free market. For example, one of the first moves in that new era was the removal of price controls, including interest rates and exchange rates, which were set to float freely in

the market. Privatization became another important goal of the Turkish governments in that new era since state-owned enterprises were deemed inefficient. The idea was simple: inefficient enterprises would not be able to compete in the international markets. The credit lines of state-owned enterprises were cut, etc. In brief, a new era, very much in the spirit of the famous Washington Consensus, began for Turkey in 1980. Turkey was supported by the IMF and the World Bank throughout the 1980s.

Upon this concise summary of the Turkish economy in the post-WWII era, one would expect to see a radical decline in the government expenditures starting from early 1980s. However, the following figure (Figure4) tells us a different story. Government expenditures declined after 1980 but this was a temporary decrease that lasted until 1986 only. Since 1986, government expenditures as a percentage of GDP – measured both according to the IMF methodology and by the Turkish authorities – started to climb up again. The second important year after which another episode of declines began was 2001. In 2001, Turkey experienced the most severe financial crisis in her history since she was officially founded in 1923. Fiscal austerity measures taken after the crisis are the root cause of the decline in government expenditures right after the 2001 crisis until 2006. Other than these two episodes of temporary declines, government expenditures followed an upward trend as the trend line (dashed line in Figure4) shows below. Last but not least, we also see a few years when the government expenditures increased radically, forming spikes on the chart. For example, such spikes exist in the early 1960s, in the early 1970s and in the second half of the 1970s. The most dramatic increase, however, is the one recorded in 2001. 2009 is another year of significant increase in government expenditures. The shared characteristic of all those years is that they are the problematic years for the Turkey economy. 2001, for instance, was a year of severe economic crisis, while 2009 was the year during which the negative impact of the Global Economic Recession was severely felt in Turkey. Hence, the heightened government expenditures in those years hint us that fiscal measures were used as 'lean against the wind' policies during economic downturns.

Figure 4. Government Expenditures in Turkey (% of GDP)



Source: Government spending data are retrieved from the webpage of the IMF's Fiscal Prudence and Profligacy database.

Consolidated public expenditures and general government total expenditures data are retrieved from webpage of the Turkish Presidency Directorate of Strategy and Budget.

Note: IMF Data is the one used by the IMF's Fiscal Affairs Department and it is estimated in accordance with the methodology put forward by Mauro et al. (2015).

As in many parts of the world, liberal economic ideas obviously failed to decrease the share of government expenditures in Turkey, too. What about the efficiency? That is to say, did the economic return on the government expenditures become higher since the 1980s? To answer that question, we would like to estimate the incremental capital output ratios for Turkey over the years but because of data unavailability (Turkey does not release the public sector share in her gross fixed capital formation numbers), we decided to develop a similar metric named the average incremental government expenditures - output ratio (IGOR). IGOR figures for Turkey in each decade since 1970 are presented in table 1 below. IGOR numbers, as we estimated them, indicate the extra government expenditures that need to be made to make an economy grow one percentage point more. A lower figure signals superior efficiency of expenditures by definition. As the following table indicates, IGOR figure for Turkey was smaller during the 1970-79 period than the IGOR figures recorded during 1980-89, 1990-99, and 2000-09 periods. Only the average IGOR figure in the last ten years has been able to surpass that of 1970-79.

Table 1. The Rate at Which Government Expenditures Were Translated into Growth in Turkey in the Last Five Decades

	Average GDP Growth (%)	Average Government Expenditures (% of GDP)	IGOR
	a	b	b / a
1970-1979	4.70	32.46	6.91
1980-1989	4.10	34.03	8.30
1990-1999	3.98	34.19	8.59
2000-2009	3.97	35.90	9.04
2010-2019	5.85	34.92	5.97

Source: Turkish Statistics Office and Turkish Presidency Directorate of Strategy and Budget

After all these discussions, we want to question in this paper the determinants of government expenditures in Turkey to understand two points: First, the drivers of expenditures, and, second, the reasons for the lack of desired efficiency gains of these expenditures.

This paper will try to provide an answer to these questions for Turkey using a classifier method implemented on a dataset of five variables. But before we move on with the methodological discussions, we believe that a review of the theories on government expenditures would be highly beneficial to illuminate the reason of why we selected these five variables to estimate the model in section four. Therefore, the rest of this paper is organized as follows. The theories of government expenditures are reviewed in the next section. The variables that are chosen to be used in the classifier model are introduced in section three. The model and the dataset are presented in section four. Section five is spared for the estimation results. The last section concludes.

2. THEORIES ON GOVERNMENT EXPENDITURES

Historically, a group of theories – we can call them the welfare theories of public expenditure following Peacock and Wiseman (1961) – related the reason and purpose of public expenditures to welfare seeking activities. Although public expenditures are a broader term than government expenditures, we will assume that these discussions made on public expenditures are projectable to the government expenditures as well without loss of generality since only government expenditures data is available for Turkey. That point being explained, let us return to explaining the welfare theories. Studies emphasizing the importance of welfare issues in understanding the optimal share of public expenditures used to have a prescriptive perspective and their general tendency – from a methodological point of view - was to conduct utility maximization analysis, where a representative agent (i.e. an aggregation of all the individual utilities) was employed to understand the optimal (i.e. utility-maximizing) amount of public expenditure in a society. According to the usual finding in this line of studies, the optimal share of public expenditures was the share where the marginal utility from the last one penny spent for the public was equal to the marginal cost of spending. That is to say, these studies provided an answer to the question of the optimal share of public expenditure from a pure microeconomic perspective. Another line of studies approached the question from a macroeconomic perspective though. These studies were

usually Keynesian in spirit and they often investigated the relationship between public expenditures and economic growth. For the scope and analyses of the first microeconomic line of studies, one could revisit the classics such as Musgrave and Peacock (1958), Pigou (1947), and Buchanan and Tullock (1962). For the macroeconomic perspective a la Keynes, Harrod (1948), and Domar (1957) are still the illuminating reads.

The third school of thought on public expenditures, at least as old as the previous two, was a school that was relating the public expenditures to the output per person. Writing as early as in 1898, Adams proposed a law according to which public expenditures had to increase in proportion to the growth rate of output per person. Wagner's claim in 1890 was even stronger: Wagner claimed that public expenditure had to increase faster than the growth rate of output per person. This school was empirical in nature and not prescriptive like the previous two schools. Wagner and Adams both witnessed the changes in the economies in Europe and America and made their claims based on their observations.

The literature on public expenditure surely progressed over the years. Recent studies focus more on functional decompositions of the various types of expenditures. However, a study like ours, i.e. a study attempting to understand the various factors affecting the government expenditures in Turkey from a bird's-eye angle using a state-of-the-art statistical classifier model, has to consider these aged but well-founded cornerstone theories in order to decide on which variables to try as the independent variables of the model.

3. VARIABLES AFFECTING THE GOVERNMENT EXPENDITURE

A vast literature obsessed with the discovery of the determinants of government expenditures came into being over the decades. This line of research is assumed to have begun with the 1952 study of Fabricant about the US. Fabricant, in his study, had identified i) population density, ii) per capita income, and iii) urbanization as the three factors responsible for growth in government expenditures in the US. According to Wagner, per capita output growth was a determinant of the growth in government expenditures, while succeeding researchers identified demographic structure, technological progress, tax revenue, etc. as important factors. Wiseman and Peacock claimed the significance of social upheavals and stressful times as important determinant of fiscal policies including government spending decisions. Choosing a different path, Solano (1983) investigated the existence of a relationship between the institutional and political factors and public expenditure decisions.

Combining the welfare theories of government spending with the Wagner's law and Weisman-Peacock hypothesis, we decided to include the following five variables in our model: i) Per capita income, ii) consumer inflation rate, iii) tax revenue over GDP, iv) annual change in urban population ratio, and v) military expenditures as a percentage of GDP.

Per capita income is an important factor for understanding the ups and downs in the share of government expenditures in the GDP because, as per capita income changes, the income elasticity of per capita government expenditure likely changes. Ernst Engel, a German statistician, famous for his empirical studies around the mid-19th century on the income and expenditure patterns of individuals, thought that the expenditure patterns of individuals and governments should not be significantly different from each other. Based on this assumption of public-private spending similarity and his empirical findings for individuals, he later claimed that the consumption patterns of society would change along with changes in per capita income. At the initial stages of development, when the society was still not that affluent, necessities such as educational facilities and hospitals, etc. would be high in demand. As society got richer, demand would change from basic necessities to luxuries such as parks, highways, recreational facilities, etc. According to Engel, the income elasticity of per capita expenditures had to be greater than one, which meant that people would demand more of the social goods in relation to private goods as their income increased, leading to a rising share of social goods in the consumption mix of society. This hypothesis enforced us to include per capita income as an independent variable in our model.

We included inflation rates in our model as well since high and persistent inflation rates could impoverish consumers considerably over the years. It is this impoverishment effect that might cause a government to step in and take action to deal with the problems of its constituents, causing it to increase the provision of social goods over the years.

Thirdly, we decided to include in our model tax revenues over GDP, too. Tax collections are important because tax is a determinant of the extents a government could finance its expenditures. Annual changes in urban population ratio is yet another variable we chose to include in our dataset for the understandable reason that as urbanization rates go up, government spending on infrastructure, residential housing units for the poor, education, etc, go up as well. Finally, military expenditures are also included in the dataset with the inspiration from the Weisman-Peacock hypothesis.

Considering that these variables should have lagged influences on the government spending rather than contemporary impact, we used the last three years' average values. We constructed a classification model instead of a regression model in the next section. That is why we categorized all the observations in our dataset as 'high' or 'low'. High value was recorded in those years when the realized observation exceeded the average of the last three years, low value was recorded otherwise. We used observations for Turkey from 1973 to 2019.

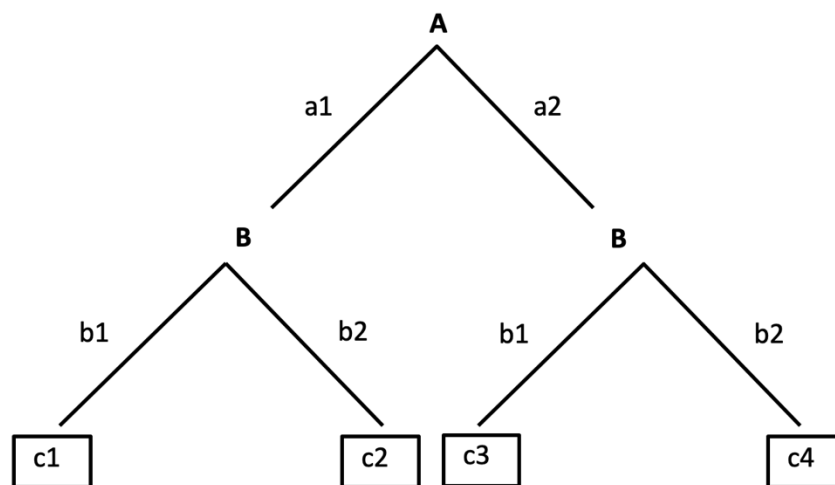
4. THE MODEL AND THE DATASET

In the last decade, machine learning algorithms made a strong penetration into social sciences (Radford and Joseph, 2020). Machine learning algorithms can be classified into two as supervised and

unsupervised algorithms. The difference between the two is that supervised models have a dependent variable which needs to be explained by a set of independent variables, while unsupervised models do not pinpoint one of the variables as the dependent one. Unsupervised models try to capture the hidden associations and relationships between the variables, while supervised models try to relate a set of independent variables to a dependent variable. Since we want to explain the relationship between the five factors we have chosen above and the government expenditures, we had to select a supervised model. As we explained in the final paragraph of the previous section, all our observations in the dataset are categorical. That is why, we decided on an unsupervised classifier that can deal with categorical variables. Random forest methodology, a learning classifier, has thus been the model of selection in this paper. But before we explain it, we have to explain the decision trees first since decision trees are the building blocks of the random forest methodology.

The two main targets of any machine learning algorithm are i) to extract the relationships between the variables in the dataset, and ii) use these learnt relationships in order to make out-of-sample predictions. To achieve these two targets, the researcher usually splits the dataset at hand into two parts as the training and testing datasets. Training dataset (a subset of the entire dataset at hand) is used to extract the hidden relationships. Testing dataset is used to test whether those relationships are useful for making accurate predictions into the future. The targets of a decision tree are no different. Decision trees are used to learn and to predict as any other machine learning algorithm. The self-similar nature of a decision tree is its being a simple collection of binary paths leading the researcher into some conclusions. Those conclusions are nothing but the most likely conditional expectations under some certain situations. The following sketch provides us with a useful visual aid for better understanding what that means.

Figure 5. Plot of an Exemplary Decision Tree



The exemplary figure above tells that c_1 is the most probable outcome if $A=a_1$ and $B=b_1$. Likewise, c_4 is the most probable outcome if $A=a_2$ and $B=b_2$. We can think of C as t-shirt styles preferred by people, A as gender, and B as age. Let a_1 be male and a_2 be female. Let b_1 be young and b_2 be old. Let c_1 be polo t-shirt and c_4 be basic t-shirt. Then, the decision tree above is simply telling that a customer is likely to prefer polo t-shirts if he is a young male. As aforesaid, these binary paths are leading us to the most likely conditional expectations in each case. Take for example c_1 , it is nothing but the value of $E(C | A = a_1 \cap B = b_1)$. These said, decision tree methodology has a unique jargon, which is somewhat different than statistics and econometrics. In figure 2, class A sits at the top of the tree, that is why A is called the root of the tree. Root forks into two branches and reaches class B at the end of these branches to form the nodes of the tree. Although Figure5 represents a symmetric sketch, decision trees can grow branches asymmetrically. Finally, the outcomes from two different paths can be the same, i.e. c_1 can be equal to c_3 for example.

Decision trees are attractive tools for their practicality and ease of implementation. However, they cannot be grown to arbitrary complexity due to the risk of overfitting (Ho, 1995). That means, as they are grown to become more detailed, they would be fitting more to the training data and thus losing generalization accuracy over the testing data. The reason behind this issue is nothing but the well-known “everything but the kitchen sink problem” in statistics. In return, i) we should be careful for the outlier observations since they would cause large out-of-sample estimation variances, and ii) we should prune our trees so that we should not try large numbers of variables since that might arbitrarily increase the complexity of the model and lead us to find spurious associations between the independent variables and the dependent variable. But how can we overcome the problem of outliers if some of them just miss our attention? Plus, how can we make sure that we are going to extract the information from all the variables that we consider important without artificially enforcing our model to become a simpler one with limited number of variables? These questions can be addressed with an ensemble learning classifier model called the random forest model.

The name of the random forest model is indeed highly self-revealing since a random forest is a collection of a large number of individual decision trees. Each decision tree in the forest uses only a subset of the independent variables to produce the tree-level predictions. At the end, all these estimations are either averaged out to make the final prediction (if the analysis is regression based) or the predictions receiving the majority votes are selected as the final prediction of the model (if the analysis is classification based). Out of sample prediction accuracy of the random forest model is expected to be superior to the prediction of a single tree under normal circumstances since the large number of trees would smoothen out the overfitting problems that a single tree could suffer from. Therefore, we can claim that the random forest methodology depends on the wisdom of crowds. In the next section, an optimized random forest is estimated and its results are presented.

5. ESTIMATION RESULTS

To find the optimal number of trees and the number of variables available at each split (mtry value in machine learning jargon), we estimated a large number of random forests iteratively changing the number of trees and mtry values. Figure6 indicates that the estimation results are best if roughly around 80 to 180 trees were grown. As for the mtry, Figure7 clearly shows that 2 is the best value. The rule of thumb choice for mtry in classification forests is the square root of the number of independent variables (while one third of the number of variables is assumed to be best for regression forests). Since we have five variables and ours is a classification forest, 2 seems to be in accordance with the rule of thumb choice as well.

Figure 6. Optimal Number of Trees

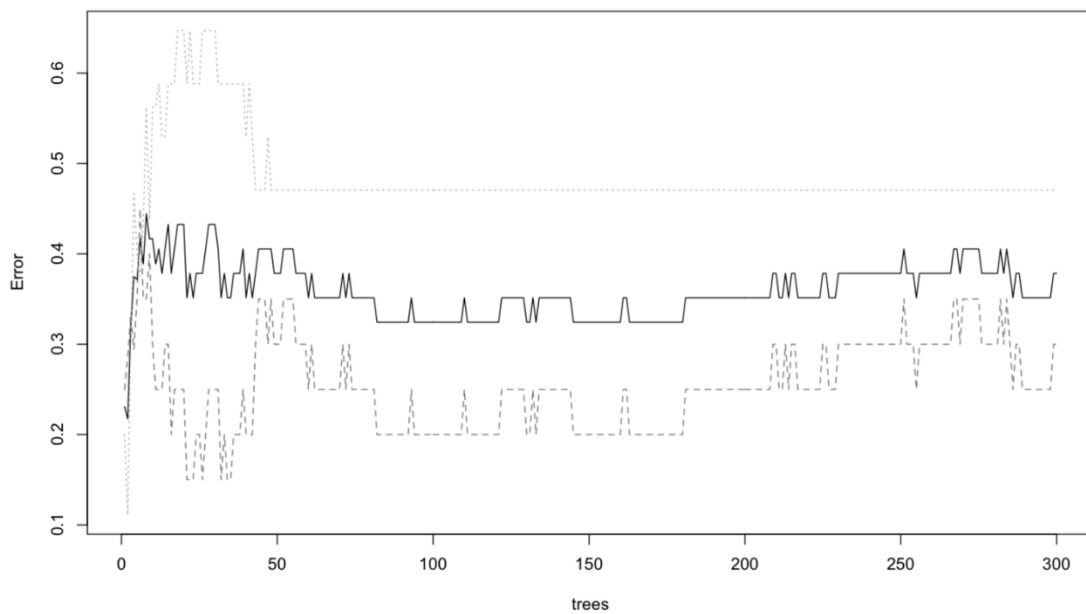
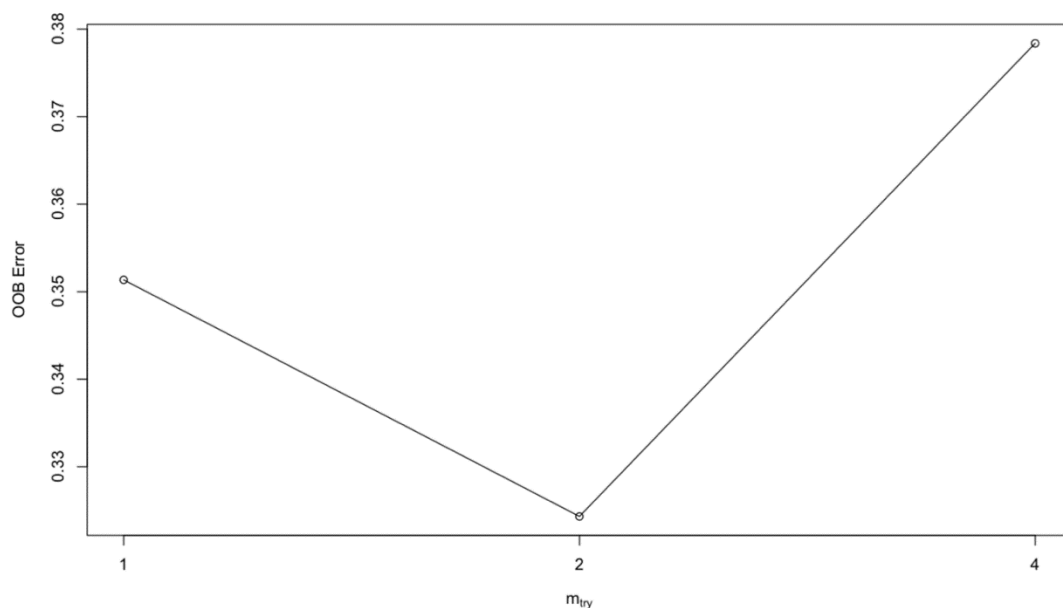


Figure7. OOB-Minimizing Value of 'mtry'



We randomly partitioned our dataset into two as the training set (80% of the observations) and test set (20% of the observations). The estimation results from the training set are presented in the following tables. ‘Real high’ tag in the following confusion matrix indicates the number of actual observations for high government spending share in the GDP, while ‘predicted low’ tag indicates the predicted number of low government spending share in the GDP, etc.

Table 2. Confusion Matrix (for the Training Data)

Confusion Matrix	Real High	Real Low
Predicted High	11	3
Predicted Low	2	12

Table 3. Estimation Results (for the Training Data)

Statistics			
Accuracy	0.8214	Prevalence	0.4643
Balanced Accuracy	0.8231	Sensitivity	0.8462
Positive Pred. Value	0.7857	Specificity	0.8000
Negative Pred.Value	0.8571	McNemar’s Exact P-val.	1.0000
No Information Rate	0.5357	Kappa	0.6429
Detection Rate	0.3929	Detection Prevalence	0.5000

Note: Formulas for each statistic are in the appendix at the end.

According to Table 3, the sensitivity of our training model is 84.6%, which means that our model is capable of predicting high shares of government expenditures 84.6% of the time correctly. The specificity of our model, on the other hand, is 80% and what this value indicates is that our model has a slightly weaker performance in correctly predicting the low shares of government expenditures. The average of specificity and sensitivity is the balanced accuracy score of our model, which is 82.3%. That is the average ratio of making a correct prediction, while the actual ratio of making a correct prediction is 82.1% as measured by the accuracy score. In a good model, prevalence and detection rate statistics should be as close to each other as possible. In our model, they are respectively 46.4% and 39.2%. Positive predictive value of our model is 78.6% and this means that out of all the high predictions of our model, 78.6% are correct. Similarly, 85.7% of the low predictions are correct predictions. This 85.7% figure should not be confused with the specificity figure of 80%. Specificity tells us that our model predicted 14 low cases, although there are 15 cases of low government expenditures, and furthermore 2 of these 14 predictions were wrong. Negative predictive value, however, tells that our model made 14 low predictions and 12 of them were correct. Kappa value indicates the relative progress towards perfect prediction performance from a random baseline. If random accuracy is 40% and the classifier accuracy is 70%, Kappa would be 0.5, meaning that the model’s predictions are 50% of the way to perfect prediction since 70% is 30% above the 40% random accuracy and that is half of the way from 40% to 1. Estimated kappa value for our forest in Table 3 shows that our forest is 64.3% closer to perfect prediction case than the random baseline. McNemar’s exact p-value, on the other hand, shows that there is no significant difference between the predictions of high and low government expenditures.

According to these results, our trained forest seems capable of making decent in-sample predictions. However, predicting the out-of-sample data is of course the main concern. The following table presents the prediction performance of the forest on the testing (i.e. out-of-sample) data.

Table 4. Confusion Matrix (for the Testing Data)

Confusion Matrix		
	Real High	Real Low
Predicted High	6	1
Predicted Low	4	8

Table 5. Estimation Results (for the Testing Data)

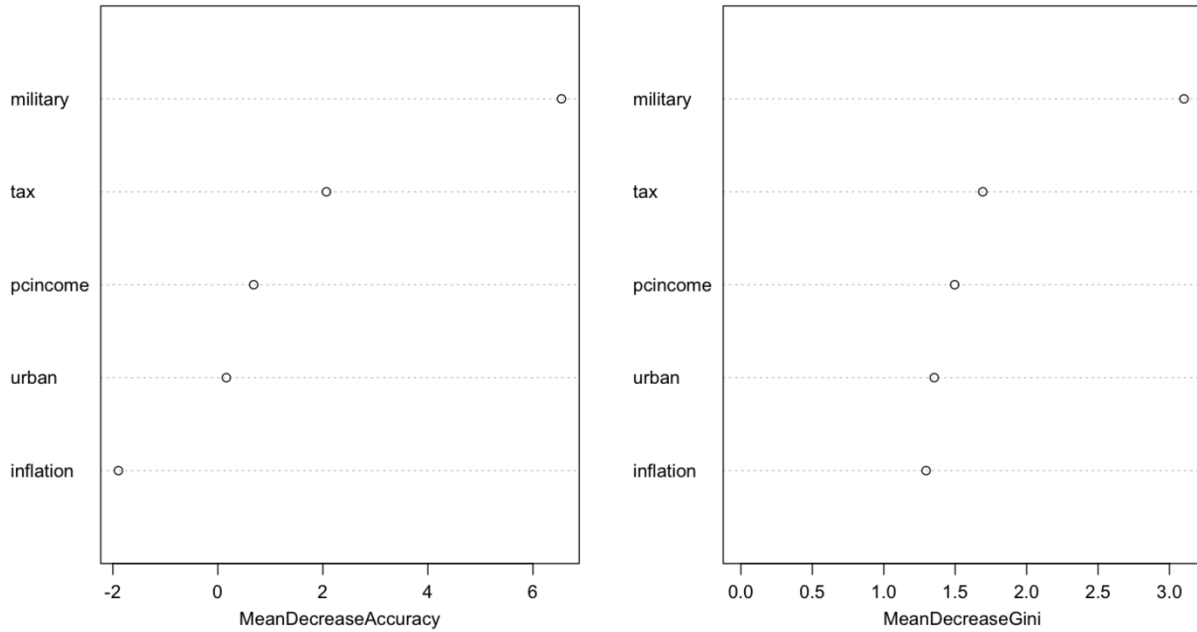
Statistics			
Accuracy	0.7368	Prevalence	0.5263
Balanced Accuracy	0.7444	Sensitivity	0.6000
Positive Pred. Value	0.8571	Specificity	0.8889
Negative Pred. Value	0.6667	McNemar's Exact P-val.	0.3711
No Information Rate	0.5263	Kappa	0.4809
Detection Rate	0.3158	Detection Prevalence	0.3684

Note: Formulas for each statistic are in the appendix at the end.

Although the out-of-sample prediction performance is slightly worse than the in-sample performance, estimation output in Table 5 still point at a decent prediction performance. Take for example the difference between the 73.7% accuracy and the 52.6% no information rate. No information rate indicates the probability of making a correct prediction just by selecting the largest class. The 21.1% difference between the accuracy and the no information rates is, therefore, an indicator of the power of the estimated forest to make informed predictions that are superior to predictions based on pure chance. The only weak part of the model seems to be its relatively poor prediction performance for high observations. The forest estimates 8 of the 9 low observations correctly (that is the reason for the very high specificity). However, it only predicts 6 of the 10 high observations correctly (although 60% sensitivity score is not an much by any sense, we still need to note down that it exceeds the no information rate, i.e. the model provides useful information over random choice). In brief, the forest we trained seems to have acceptable out-of-sample performance for high observations and very good performance for low observations. That is why we proceed with it to rank the five independent variables in our dataset according to their importance on predicting the right class of the government expenditures, i.e. government expenditures are high or low at a given year. The importance rankings of the variables are based on two different metrics: These are the i) mean decrease in accuracy (MDA), and ii) mean decrease in gini index (MDG) metrics. MDA in the field of machine learning refers to average accuracy losses from the trees in a forest when a variable is intentionally removed from the trees that used to have this variable in some of their nodes. Gini index on the other hand is a splitting parameter, which shows us how each variable contributes to the homogeneity of the end results in a decision tree. Let us assume

that we want to classify the cases we drink coffee and we have two independent variables: i) weather, and ii) mood. Our past observations tell us that we drank coffee 2 times when it was raining outside and 2 times when it was sunny. In the overall, we have observations for 4 rainy and for 4 sunny days, which automatically means we did not drink coffee in 2 rainy days just as we did not drink coffee in 2 sunny days, either. Hence, if we make a tree and use weather to split the tree into branches, half of the times we are going to make misclassifications, i.e. our Gini index would be 0.5. As for the mood, i.e. the second variable, assume that we have 8 observations where 4 times we felt sad and 4 times we felt happy. Furthermore, we know that we drank coffee whenever we felt sad and we did not drink coffee whenever we felt happy. Then, if we use mood to make splits, we end up with pure nodes, meaning that we can make 100% correct classifications. Gini coefficient in such a case would be zero. That is why, a variable is an important variable if it decreases the Gini index number when added onto a tree. In the following graphs, MDG refers to the average decreases in the Gini indexes of single trees in a forest.

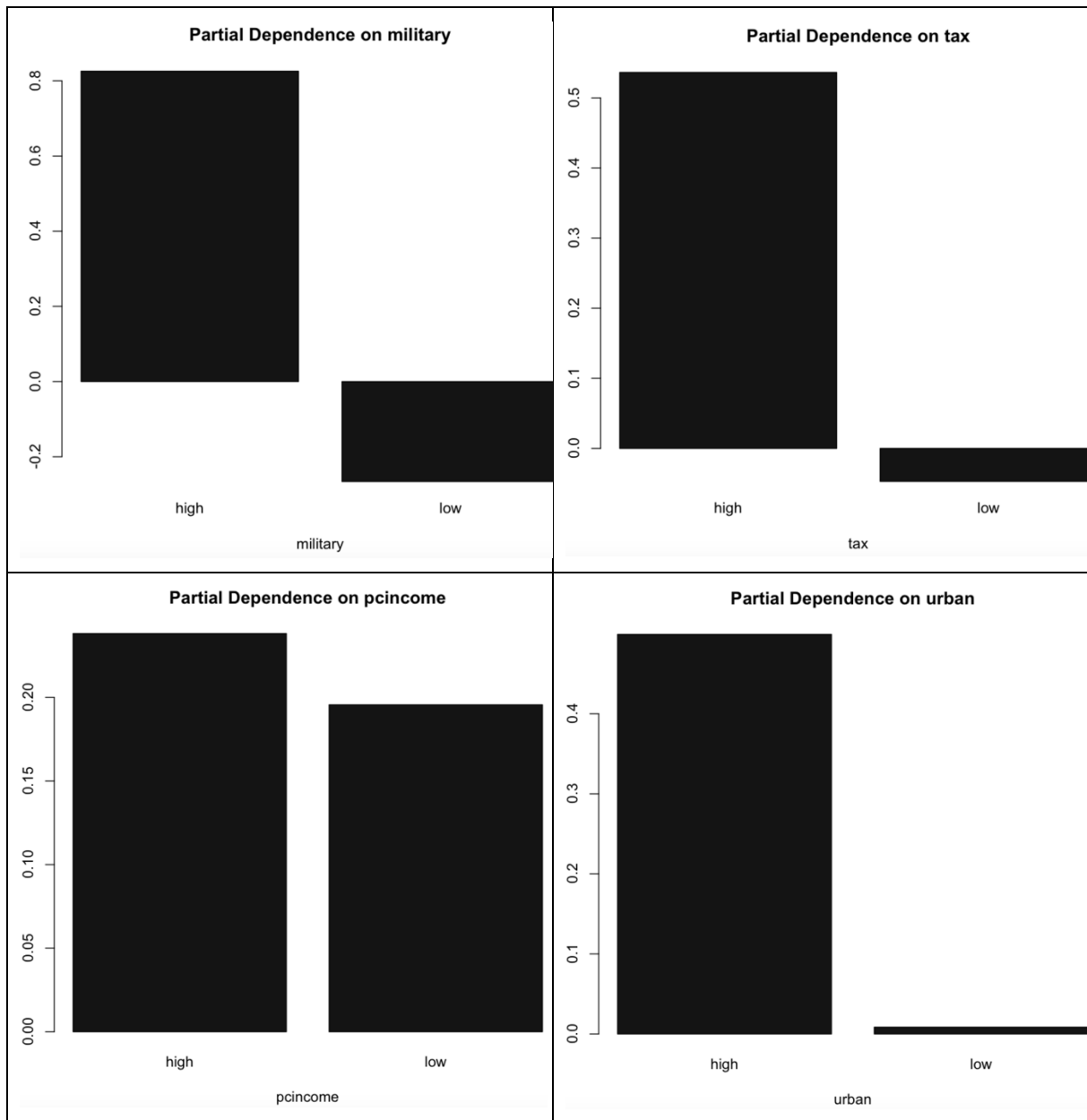
Figure 8. The Importance Rankings of Variables

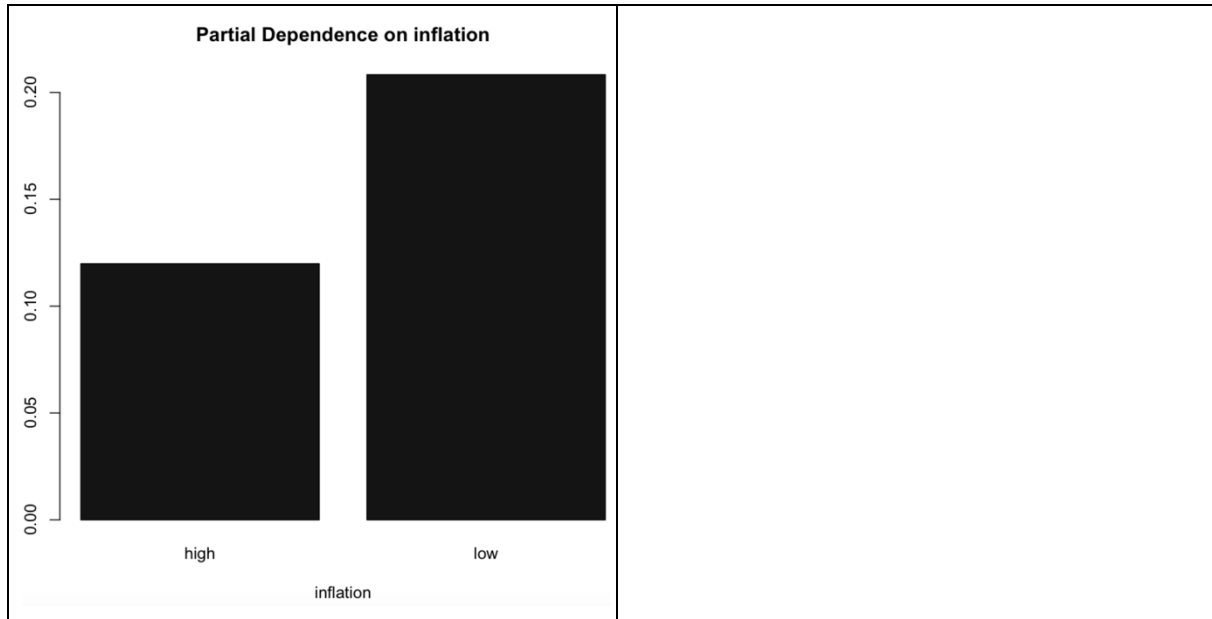


Both indicators of variable importance rank the variables in the same order as seen in Figure 8. Military spending is the number one factor affecting the government expenditures. Given the way we produced our categorical data in this study, this means that whenever the military spending at a given year exceeds the average military expenditures of the last three years, government expenditures also tend to exceed the average government expenditures of the last three years. Tax is the second most important determinant of the government expenditures, which indicates that tax collections are important for determining the future course of budgets although in theory expenses should be agreed upon prior to the accrual of revenues as a key principle of budgeting. Whenever the tax collection becomes higher than the average of the last three years' collections, government expenditure also tends to become higher than the average of the last three years' expenditures. Per capita income and urban

population growth rate are ranked as the 3rd and 4th most important determinants, respectively, both by the MDA and MDG indicators. Inflation is the least important variable. Nonetheless, it should be included in the list of variables according to both the MDA and MDG scores. Urban population growth rate, however, is an interesting case since it can be omitted from the list of predictors according to MDA. However, this should not be done (i.e. it should not be omitted from list of predictors) because as the following partial dependence plots show, the almost zero MDA score of urban population growth rate is attributable only to the weak importance of low urban population growth rate for making better out-of-sample predictions of government expenditures. However, government expenditures depend heavily on the high urban population growth rates. That said, partial dependence plot of each variable is sketched below.

Figure 9. The Importance Rankings of Variables





These partial dependence plots visually prove an interesting fact. When military expenditures or tax collections slow down, less government expenditure than the previous years' average expenditure can be made. However, for the other three variables, even when they slow down, government expenditures continue to rise, albeit at a slower pace.

6. CONCLUSION

Government expenditures kept rising in several countries around the world for long. It is quite interesting that although the share of government expenditures almost continuously increased, growth rates did not change much. If governments are not spending in order to achieve faster growth, then why are they spending? Although this questions bears much pertinence for the whole globe, it is nonetheless highly unlikely to find a universal answer fitting each and every country since government expenditures are likely to be affected by numerous country- and time-specific factors. Hence, in this study, we focused on a single interesting case: Turkey. Turkey is an interesting case for the transformations the Turkish economy experienced since the early 1980s. The Country switched to a more market-oriented economy starting in 1980 but the government expenditures kept increasing even in the post-1980 era. Therefore, in this article, we questioned the drivers of government expenditures in the last fifty years in Turkey. Using five variables, such as the tax collections, military expenditures, per capita income changes, urban population growth rates, and inflation rates, we tried to identify the factors bearing the highest information content for the future course of government expenditures. One of the most appropriate methodologies to adopt for this sort of a research question was the random forest methodology, an ensemble classifier method used to predict an optimal number of decision trees to identify the most important factors for making out-of-sample predictions of a dependent variable.

According to our estimated random forest model, the most important factor determining the government expenditures in Turkey in the last five decades was the military expenditures. Whenever military expenditure in a specific year exceeded the last three years' average military expenditures, government expenditure in that same year also tended to exceed the last three years' government expenditures. Tax collections were the second most important determinant of government expenditures in Turkey as to our estimated model. Obviously, this is a signal that governments cannot continue spending more than they collect in taxes for long. Non-tax forms of government finances such as the fees, profits transferred from state owned enterprises or debt are not able to change the extent to which a government can spend by themselves. Per capita income is the third important factor. This is interesting because it shows that people might be demanding more social good as they become richer, just like Ernst Engel had observed empirically around the mid-19th century. Urban population growth rate and inflation rate are the fourth and the fifth important variables but interestingly mean decrease in accuracy (MDA) scores show that urban population growth rate could be omitted and that would not lead to significant decreases in out-of-sample prediction accuracy of the estimated random forest in this study.

In fact these results are highly illuminating for explaining the reason why the government expenditures fall short of stimulating economic growth in contrast to one would expect. Military expenditures are named to be the major driver of government expenditures followed by tax collections. Azam (2020) reports empirical evidence from non-OECD countries providing support that military expenditures are detrimental to economic growth. This is similar finding to that of Castillo et al. (2001), where authors had convincingly found for the five most advanced nations that increases in military expenditures had perverse effects on economic growth. According to Castillo et al., if the military expenditures are rising not because the economy is growing but because the foreign threat is growing, then the impact turns out to be negative. As for the case of Turkey, Fatah and Salihoğlu (2016) find a negative relationship between military expenditures and GDP growth in Turkey from 1988 to 2014. As such, military expenditures might well fall short of stimulating economic growth. The fine line here seems to be the distinction that whether the military expenditures are rising because the economy is growing or because of a clear threat to national security. In a country like Turkey, the military expenditures might have low elasticity in responding to the level of economic activity as one would expect. Focusing on the second important factor, i.e. tax collections, there exists a revival in the literature questioning the impact of taxes on economic growth due to the various new taxes proposed by the Biden Administration in the United States (Durante, 2021). Gunter et al. (2018), using a dataset of 51 countries for the period of 1970-2014, report a highly nonlinear impacts of tax collections on growth. At low rates with small changes, effects remain virtually null, while economic damage grows with higher tax rates and larger rate changes. Ljunvist and Smolyansky (2018) focus on 250 state corporate tax rate changes from 1970 to 2010. They find tax rate increases to be universally harmful on economic growth, while the impact of tax cuts remain regime dependent since tax cuts happen to most effective during

recessions. A very detailed recent study that is written by Alinaghi and Reed (2021) estimates the impact of taxes on growth for OECD countries. Unlike many papers in this literature, they classify changes in tax collections into three categories as tax negative fiscal policies, tax positive fiscal policies and tax ambiguous fiscal policies, where tax negative policies include increases in tax collections to fund unproductive investments. If the overall economic impact is unclear, an increase in tax collection is called an ambiguous policy and if the economic impact is positive because the taxes are used to fund productive investment, this kind of policies are called tax positive policies. They find only the increases in tax collections for funding tax positive fiscal policies tend to have positive impact eventually on the economic growth. That is why, it should not be a surprising to find for Turkey that the government expenditures led by military expenditures and tax collections do not significantly translate into economic growth.

REFERENCES

- Adams, H. C. (1898). *The science of finance, an investigation of public expenditures and public revenues*. Holt and Co., New York.
- Alinaghi, N. And Reed, W. R. (2021). Taxes and economic growth in OECD countries” A Meta-analysis. *Public Finance Review*. 49(10), 3-40.
- Azam, M. (2020). Does military spending stifle economic growth? The empirical evidence from Non-OECD countries. *Heliyon*. 6(12), e05853.
- Buchanan, J. and Tullock, G. (1962). *The calculus of consent: logical foundations of constitutional democracy*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Castillo, J. J., Lowell, J. F., Tellis, A. J., Munos, J. A. and Zycher, B. (2001). *Military expenditures and economic growth*. Publisher: Rand Corporation.
- Domar, E. D. (1957). *Essays in the theory of economic growth*. Oxford University Press.
- Durante, A. (2021). Reviewing Recent Evidence of the Effect of Taxes on Economic Growth. Online article published by Tax Foundation on taxfoundation.org. Retrieved on 06 Nov. 2021 from taxfoundation.org/reviewing-recent-evidence-effect-taxes-economic-growth/
- Fabricant, S. (1952). *The Trend of Government Activity in the United States Since 1900*. National Bureau of Economic Research, New York. (assisted by Robert E. Lipsey).
- Fatah, A. A. and Salihoğlu, S. (2016). A comparative study of the impact of defense expenditures on economic growth in Indonesia and Turkey. *The Journal of Defense Sciences*. 15(1), 55-77.
- Fiscal Prudence and Profligacy Database. The International Monetary Fund (IMF). Retrieved on 12 Sep. 2020 from <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/FPP/1>
- Genel Devlet Toplam Gelir ve Harcamaları, Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (General Government Total Revenues and Expenditures data from Turkish Presidency, Directorate for Strategy and Budget). Retrieved on 01 Oct. 2020 from <https://www.sbb.gov.tr/yillar-bazinda-genel-devlet-istatistikleri/>

- Gunter, S., Daniel, R., Carlos, V. and Guillermo, V. (2018). Non-linear Effects of Tax Changes on Output: The Role of the Initial Level of Taxation. Policy Research Working Paper: 8668, World Bank.
- Harrod, R. (1948). *Towards a dynamic economics: some recent developments of economic theory and their application to policy*. MacMillan and Co. Ltd., UK.
- Ho, T. K. (1995). Random Decision Forests. ICDAR '95: Proceedings of the Third International Conference on Document Analysis and Recognition, Vol.1 – 08.01.1995.
- Izvorski, I. and Karakülah, K. (2019). 4 Lessons for Developing Countries from Advanced Economies' Past. Retrieved on 03 Oct. 2020 from <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2019/02/20/4-lessons-for-developing-countries-from-advanced-economies-past/>
- Kamu Finanmanı Tablo V., Ekonomik ve Sosyal Göstergeler. Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (Public Finances Table V, Economic and Social Indicators from Turkish Presidency, Directorate for Strategy and Budget). Retrieved on 01 Oct. 2020 from <https://www.sbb.gov.tr/ekonomik-ve-sosyal-gostergeler/#1540022258789-43a5759e-f454>
- Krueger, A. O. (1995). *Partial adjustment and growth in the 1980s in Turkey*. (Eds. Dornbusch, R. and Edwards, S.) Reform, Recovery, and Growth: Latin America and the Middle East. University of Chicago Press, 343-68.
- Ljungqvist, A. and Smolyansky, M. (2018). To Cut or Not to Cut? On the Impact of Corporate Taxes on Employment and Income. NBER Working Paper 20753.
- Mauro, P., Romeu, R., Binder, A., & Zaman, A. (2015). A modern history of fiscal prudence and profligacy. *Journal of Monetary Economics*, 76, 55-70.
- Musgrave, R. A. and Peacock, A. T. (1958). *Classics in the theory of public finance*. Palgrave MacMillan, UK.
- Ortiz-Ospina, E. and Roser, M. (2016). "Government Spending" Published online at OurWorldInData.org. Retrieved on 02 Sep. 2020 from <https://ourworldindata.org/government-spending>
- Peacock, A. T. and Wiseman, J. (1961). *Determinants of government expenditure*. (Eds. Peacock A. T. and Wiseman, J.) The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom. Princeton University Press, 12-34.
- Pigou, A. C. (1947). Economic progress in a stable environment. *Economica*, 14(55), 180-88.
- Radford, J. and Joseph, K. (2020). Theory In, Theory Out: The Uses of Social Theory in Machine Learning for Social Science. *Frontiers in Big Data*. Retrieved on 29 Sep. 2020 from <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fdata.2020.00018/full>
- Solano, P. L. (1983). Institutional explanations of public expenditures among high income democracies. *Public Finance*, 38(3), 440-58.
- Wagner, A. (1890). *Finanzwissenschaft*. Winter, C. F., Leipzig.
- Turkish Statistical Institute. National Accounts – Growth Rates. Retrieved on 10 Sep. 2020 from <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

APPENDIX

Formulae for the Random Forest Estimation Statistics

In order to comprehend the estimation outputs in the article that are presented in tables 3 and 5, one needs to know the true meanings of the estimated statistics in those tables since machine learning has its own jargon. Let us assume for a moment that we have the following confusion matrix.

Confusion Matrix		
	Real High	Real Low
Predicted High	A	B
Predicted Low	C	D

Then,

$$\mathbf{Sensitivity} = \frac{A}{A + C}$$

$$\mathbf{Specificity} = \frac{D}{B + D}$$

$$\mathbf{Prevalence} = \frac{A + C}{A + B + C + D}$$

$$\mathbf{Detection Rate} = \frac{A}{A + B + C + D}$$

$$\mathbf{Accuracy} = \frac{A + D}{A + B + C + D}$$

$$\mathbf{Positive Predictive Value (PPV)} = \frac{A}{A + B}$$

$$\mathbf{PPV} = \frac{(\text{sensitivity} \times \text{prevalence})}{(\text{sensitivity} \times \text{prevalence}) + ((1 - \text{specificity}) \times (1 - \text{prevalence}))}$$

$$\mathbf{Negative Predictive Value (NPV)} = \frac{D}{C + D}$$

$$\mathbf{NPV} = \frac{D}{C + D} = \frac{(\text{specificity} \times (1 - \text{prevalence}))}{((1 - \text{sensitivity}) \times \text{prevalence}) + (\text{specificity} \times (1 - \text{prevalence}))}$$

$$\mathbf{Balanced Accuracy} = \frac{(\text{sensitivity} + \text{specificity})}{2}$$

$$\mathbf{Kappa} = \frac{\text{accuracy} - \text{random accuracy}}{1 - \text{random accuracy}}$$

$$\mathbf{Random Accuracy} = p_1 \times p_2 + (1 - p_1) \times (1 - p_2)$$

$$\text{where } \mathbf{p_1} = \frac{A+C}{A+B+C+D} \text{ and } \mathbf{p_2} = \frac{A+B}{A+B+C+D}$$



TESTING THE PURCHASE POWER PARITY HYPOTHESIS FOR BRICS: EVIDENCE
FROM FOURIER UNIT ROOT AND COINTEGRATION TEST
BRICS İÇİN SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ HİPOTEZİNİN TEST EDİLMESİ: FOURIER
BİRİM KÖK VE EŞBÜTÜNLEŞME TESTİNDEN KANIT

Tuncer GÖVDELİ¹, Serpil SUMER²



1. Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi,
tgovdeli@gmail.com,
<https://orcid.org/0000-0002-6600-8684>
2. Arş. Gör., Atatürk Üniversitesi,
serpil.sumer@atauni.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0001-8452-0393>

Makale Türü Araştırma Makalesi	Article Type Research Article
Başvuru Tarihi 06.11.2020	Application Date 11.06.2020
Yayına Kabul Tarihi 28.07.2021	Admission Date 07.28.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.822369>

Abstract

This study is a review of the purchasing power parity hypothesis applied to BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, and South Africa). For each country, time series stationarity of the series using Fourier unit root testing. The series was found to be stationary at level I(1), paving the way for the Fourier Shin cointegration test, which constituted the second stage. The analysis revealed cointegration associations with all BRICS countries. Hence, it is understood that the purchasing power parity theory applies to all five countries.

Keywords: *Purchasing Power Parity, Fourier Unit Root Test, Fourier Cointegration Test, BRICS Countries.*

Öz

Bu çalışmada, BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkelerinin satın alma gücü parite teorisi incelenmiştir. Her ülke için Fourier yaklaşımı içeren zaman serisi kullanılmıştır. Çalışmanın ilk aşamasında serilerin durağanlıkları Fourier KPSS testi kullanılmıştır. Seriler I(1) düzeyinde durağan oldukları tespit edilerek ikinci aşama olan Fourier Shin eşbütünleşme testine geçilmiştir. Yapılan analiz sonucu tüm BRICS ülkelerinde eşbütünleşme ilişkisi bulunmuştur. Böylece bu beş ülkede satın alma gücü parite teorisi geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Satın Alma Gücü Paritesi, Fourier Birim Kök Testi, Fourier Eşbütünleşme Testi, BRICS Ülkeleri.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) lkelerinde satın alma gücü paritesinin geçerliliğini test etmektir

Araştırma Soruları

Satın alma gücü paritesi belli bir mal veya hizmet sepeti seçilerek her iki ülkede fiyatının döviz kuru cinsinden sabitlenmesine denmektedir. Satın alma gücü paritesi sadece araştırmacılar için değil aynı zamanda politika yapımcılar içinde çok önemli bir unsurdur. Satın alma gücü paritesi ile ticaret hadlerinde ülkelerin hangi sektöre yoğunlaşabileceği öngörülebilir. Bu sayede ülkelerin rekabet gücü artacaktır. Uluslararası arenada rekabet gücünü artması ülkenin gelişmişlik ve kalkınmışlık seviyesini de artıracaktır. Gelecekte dünya ekonomisinde önemli bir yere sahip olacağı düşünülen BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) lkelerinin satın alma gclerinin test edilmesi gelecek ekonomisi ile ilgili önem arz eden bir husustur. Çalışmanın temel sorusu; BRICS lkeleri için satın alma gücü paritesi geçerli midir?

Literatür Araştırması

Son yıllarda satın alma gücü paritesi üzerine yapılmış pek çok çalışma vardır. Gelişmiş lkeler üzerine yapılan alışmalar; Bahmani-Oskooee ve Ranjbar (2016), Jiang vd. (2015), Narayan (2005), Kalyoncu ve Kalyoncu (2008), Huang ve Yang (2015), Chen (2017), Batos vd. (2018); Yoon vd. (2019); Aixalá vd. (2019); Nagayasu (2021). Gelişmekte olan ülkeler üzerine yapılan alışmalar; Kim (1990), Drine ve Rault (2008), Hassan vd. (2015), Loukopoulos ve Antonopoulos (2015). Avrupa bölgesi için yapılan alışmalar; Jiang vd. (2016), Kavkler vd. (2016), Bergin vd. (2017), Bek ve Kavkler (2019). Al-Gasaymeh vd. (2019). Petrol ihraç eden ülkeler için yapılan alışmalar; Eslamloueyan ve Kia (2015), Lyon ve Olmo (2017). BRICS lkeleri üzerine yapılan alışmalar; Chang, Lee ve Hung (2012), Peng vd. (2016), Chang, Su, Zhu ve Liu (2010), Andre vd. (2017); Seshaiyah ve Tripathy (2018); Güriş ve Tiraşoğlu (2018); Rani ve Kumar (2018); Prabheesh ve Garg (2020). Afrika lkeleri üzerine yapılan alışmalar; Yilanci vd., (2017), Iyke ve Odhiambo (2017), Yapılan bazı çalışmalarda Papell (1997), Taylor ve Sarno (1998), Fleissig ve Strauss (2000), Wu ve Wu (2001), Narayan ve Prasad (2005), Holmes vd. (2012), Li vd. (2015), satın alma gücü paritesi geçerlidir. Öte yandan, yapılan bazı çalışmalarda Taylor (1988), Layton ve Stark (1990), Telatar ve Kazdagli (1998), Tiwari ve Shahbaz (2014), Wang vd. (2017), satın alma gücü paritesi geçerli değildir.

Yöntem

Bu çalışmada, satın alma gücü paritesini test edebilmek için Fourier Shin (FSHIN) eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Bu testi kullanmanın önkoşulu serilerin hepsinin aynı seviyeden durağan olmasıdır. Serilerin durağanlığını Becker vd. (2006) tarafından geliştirilen Fourier Kwiatkowski Phillips Schmidt Shin (FKPSS) birim kök testi ile analiz edilmiştir. Kwiatkowski vd. (1992) testini geliştiren Becker vd. (2006), Fourier fonksiyonunu kullanmışlardır. Bununda nedeni bilinmeyen fonksiyonların hareketini

yakalayabilmesidir (Becker vd. (2006), Gallant (1981), Yilanci ve Eris (2012)). FKPSS testi hem ani değişimleri hem de yavaş değişimleri yakalayabilmektedir. Bu testin gücü yapısal değişimlerin tarihi, sayısı ve biçimlerinden etkilenmez. Çalışmada, BRICS ülkelerinin aylık verileri kullanılmıştır. Kullanılan veriler IMF'nin (International Money Fund) IFS (International Financial Statistics) veri tabanından alınmıştır. Veriler mevsimsel etkilerden arındırılarak analize dahil edilmiştir. Brezilya ve Güney Afrika verileri 1980:1 ile 2017:12 dönemini, Rusya verileri 1995:6 ile 2017:12 dönemini, Hindistan 1980:1 ile 2017:11 dönemini, Çin verileri 1986:1 ile 2017:12 dönemini kapsamaktadır.

Sonuç ve Değerlendirme

Çalışmada, BRICS ülkelerinin satın alma gücü paritesinin geçerliliğini analiz edebilmek için 1980 ile 2018 dönemi arası aylık veriler kullanılmıştır. FKPSS sonuçlarında serilerin $I(0)$ düzeyinde birim köklü olduğu, $I(1)$ düzeyinde durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Serilerin $I(1)$ olması ile FSHIN eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Analiz sonucunda beş ülkede de ikili nominal döviz kuru ve nispi fiyat oranı arasında uzun dönemli ilişki tespit edilmiştir. Böylece satın alma gücü paritesi bu ülkeler için geçerlidir. Ülkelerin refah düzeylerini gösteren etkenlerden birisi de satın alma gücü paritesidir. BRICS ülkelerinde satın alma gücü paritesinin geçerli olduğundan bu ülkelerin refah düzeylerini artırabilmek için istikrarlı politikalar ortaya koyması gerekmektedir. Gelişen ekonomiler olan bu ülkeler dünya ekonomisinden ciddi pay almaktadırlar. Enflasyondan arındırılmış ve nispi yaşam maliyetini hesaba katmasından ötürü satın alma gücü paritesi BRICS ülkelerinin dünya ekonomisindeki yerini daha belirgin bir biçimde ölçeceğinden politika yapıcılar daha rasyonel olarak karar verilebilecektir. Analizler neticesinde BRICS ülkelerinde döviz kuruna gelebilecek şokların geçici olduğu sonucuna ulaşılabılır. Böylece bu ülkelerin istikrarlı döviz kuru politikaları da izlediği söylenebilir. Finansal krizlere yol açabilen döviz kuru oynaklıkları ülkeleri risk altında bırakmaktadır. Gelişen ekonomilerin ana problemlerinden birisi olan döviz kuru şokları politika yapıcıların kararlarını ciddi biçimde etkilemektedir. Çalışmanın ampirik bulguları neticesinde BRICS ülkelerinde döviz kuru riskinin minimuma indirgenecek politika üretilmesi bu ülkelerin gelişmiş ülkelerle rekabet edebilirliğini artıracaktır. BRICS ülkelerindeki ticari engellerin kaldırılması satın alma gücü paritesini destekleyecek politikalar olarak karşımıza çıkabilir. Sanayisi hızlı biçimde artan bu ülkelerde ticari engellerin kaldırılması ile birlikte döviz kuru oynaklıklarının azalacağı, refah düzeyinin artacağı düşünülmektedir. Bu nedenle politika yapıcıların alacakları kararlarda bu faktöre dikkat etmesi önerilmektedir. Ek olarak enflasyon ile mücadelede gerekli adımların atılması sağlanmalıdır. Kısa dönemli kararlar yerine orta ve uzun dönemli kararların alınması satın alma gücü paritesine olumlu yönde etki edecektir. Politika yapıcılarının enflasyonla ilgili politikalarının daha dikkatli karar verilmesi BRICS ülkelerinin gelişmesi ve kalkınmasına katkı sağlayacaktır.

1. INTRODUCTION

Exchange rates serve as the main pillars of international capital movements. Countries set their terms of trade based on exchange rates. The competitiveness of countries in the international arena depends on stable exchange rates, and the rates make it easier for economic players to make decisions. The wealth of nations is often assessed in terms of GDP per capita. However, real economy is too complex for nominal GDP to offer a meaningful benchmark. Hence, economists are always on the lookout for alternatives to exchange rates, which are not, on their own, adequate measures to allow for comparisons between the wealth levels of different countries. The relationship between exchange rates and prices has long been a matter of debate in the history of economics. Purchasing power parity was introduced to the literature by Cassel exactly 100 years ago (1918), and it refers to the determination of a specific basket of goods or services and fixing its price in both countries, compared in a foreign currency. The purchasing power parity figure does not vary much between two countries, which allows for free movement of all goods and leads the countries to engage in substantial trade with each other (Balassa, 1964). Purchasing power parity allows for an analysis without the disruptive effects of price differences between the countries, and it also serves as a measure of the wealth levels of individual countries.

Purchasing power parity is crucial for not only researchers but also for policy makers. It allows an analysis of the prospective sectors that individual countries may focus on with respect to terms of trade. This helps reinforce the competitive power of countries. An increase in the competitive power of a country in the international arena will soon translate to increased levels of development.

BRICS is an abbreviation composed of the first letters of the countries of Brazil, Russia, India, China, and South Africa. According to the BRICS report published by Goldman Sachs in 2003, Brazil, Russia, India, and China will be more influential in the global economy by the year 2050. Provided that the current economic trends prevail, in less than 40 years, these four countries will catch up with the G6 economies. As a result, the list of the 10 countries with the highest GDP worldwide may substantially change by 2050. By then, the total GDP of the countries with the highest per capita figure will be less than the total GDP of these newcomers (Wilson and Purushothaman, 2003). Estimates and predictions suggest that the economic positions and rankings are prone to change—and likely will. Countries that take the correct steps will get ahead in the race.

The present study aims to test the applicability of purchasing power parity for the BRICS countries. In addition, this study adds a different dimension to the current literature by testing the purchasing power parity hypothesis of BRICS countries. The empirical techniques used provide more concrete information than other studies. The first and second parts of the study provides general information on purchasing power parity along with a summary of the literature. The third part discusses

the methods employed. The fourth part then reviews the data and empirical findings. Finally, the fifth part provides a conclusion.

2. LITERATURE REVIEW

Recent years have seen numerous studies on purchasing power parity. Research based on developed countries include Bahmani-Oskooee and Ranjbar (2016); Jiang et al. (2015); Narayan (2005); Kalyoncu and Kalyoncu (2008); Huang and Yang (2015); Chen (2017); Batos et al. (2018); Yoon et al. (2019); Aixalá et al. (2019); and Nagayasu (2021). Studies based on developing countries include Kim (1990); Drine and Rault (2008), Al-Gasaymeh et al. (2019); Doğanlar et al. (2020). Studies based on Europe include Jiang et al. (2016); Kavkler et al. (2016); Bergin et al. (2017); and Bekö and Kavkler (2019).

Research about oil-exporting countries includes Eslamloueyan and Kia (2015) and Lyon and Olmo (2017). BRICS countries are the focus of studies by Chang, Lee, and Hung (2012); Peng et al. (2016); Chang, Su, Zhu, and Liu (2010); Andre et al. (2017); Seshaiyah and Tripathy (2018); Güriş and Tıraşoğlu (2018); Rani and Kumar (2018); and Prabheesh and Garg (2020). Yilanci et al. (2017) and Iyke and Odhiambo (2017) conducted studies based on African countries.

Some studies, including those of Papell (1997), Taylor and Sarno (1998), Fleissig and Strauss (2000), Narayan and Prasad (2005), Holmes et al. (2012), and Li et al. (2015), have found purchasing power parity to be applicable. Others, however, do not concur, as is the case with Taylor (1988), Layton and Stark (1990), Telatar and Kazdagli (1998), and Tiwari and Shahbaz (2014).

3. METHODOLOGY

This study employed the Fourier Shin (FSHIN) cointegration test in an attempt to examine purchasing power parity. As a precondition, the test requires all series to be stationary at the same level. The stationarity of the series was tested using the Fourier Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (FKPSS) unit root test developed by Becker et al. (2006). Having built on the test originally developed by Kwiatkowski et al. (1992), Becker et al. (2006) used the Fourier function. The reason for doing so lies in its ability to capture the behaviour of unknown functions (Becker et al. (2006); Gallant (1981); Yilanci and Eris (2012)). The FKPSS test is able to capture both sharp changes and smooth ones occurring over time. The strength of this test is that it is not dependent on the time, frequency, and forms of structural changes. This test is based on the following process for data compilation:

$$y_t = X_t' \beta + Z_t' \gamma + r_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$r_t = r_{t-1} + u_t \quad (2)$$

In the above example, ε_t refers to static errors, and u_t is a term independent of σ_u^2 , albeit subject to the same distribution scheme. Here, in the case of $X_t = \mathbf{1}$, the test is one of a stationary process, while in the case of $X_t = (\mathbf{1}, t)'$, it is of a stationary process in a trend. $Z_t = [\sin(2\pi kt/T), \cos(2\pi kt/T)]'$ would help to prevent any rupture of deterministic terms. Finally, k refers to the frequency, t refers to the trend, and T refers to sample size.

In order to analyze stationarity at a level:

$$y_t = \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (3)$$

In order to analyze stationarity in a trend:

$$y_t = \alpha_0 + \beta t + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (4)$$

would apply to generate the residuals, and it is possible to come up with the following testing statistics:

$$\tau_\mu(k) \text{ or } \tau_t(k) = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T \tilde{\varepsilon}_t(k)^2}{\tilde{\sigma}^2} \quad (5)$$

The above ordinary least squares (OLS) residuals take the form $\tilde{\varepsilon}_t k = \sum_{j=1}^t \tilde{\varepsilon}_j$. Nonparametric estimation of long-term variance is derived from the weight set $w_j, j = 1, \dots, l$, using $\tilde{\sigma}^2, l$ cut-off latency parameter:

$$\sigma^2 = \tilde{\delta}_0 + 2 \sum_{j=1}^l w_j \tilde{\delta}_j \quad (6)$$

Above, $\tilde{\delta}_j$ reflects the j th sample autocovariance of e_t residuals from equation 3 or 4. To assess the most applicable frequency k , the minimum residual sum of squares was chosen.

Once the same level of stationarity was established for all series, the FSHIN cointegration test developed by Tsong et al. (2016) was applied. The hypotheses discussed in the FSHIN cointegration test are as follows:

H_0 : Cointegration prevails.

H_1 : No cointegration.

The FSHIN cointegration test applies the following models:

$$y_t = d_t + x_t' \beta + \eta_t; \quad t = 1, 2, 3, \dots, T \quad (7)$$

Above, $\eta_t = \gamma_t + u_{1t}$, $\gamma_t = \gamma_{t-1} + u_t$ and $x_t = x_{t-1} + u_{1t}$. Here, u_t refers to independent yet identical distributed processes based on zero average and variance σ_u^2 . That is why γ_t is in random movement with zero average. The deterministic component of the equation 7 can be expressed as follows:

$$d_t = \sum_{i=0}^m \delta_i t^i + f_t \quad (8)$$

$m=1$ or $m=0$, and

$$f_t = \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (9)$$

Above, k refers to the frequency, t refers to the trend, and T refers to sample size. The model specified in the equation 7–9 is reduced to Shin (1994), provided that no Fourier component exists. Upon combining the equation 7, 8 and 9:

$$y_t = \sum_{i=0}^m \delta_i t^i + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + x_t' \beta + u_{1t} \quad (10)$$

The FSHIN cointegration test statistics are presented below:

$$CI_{\hat{\beta}}^m = T^{-2} \omega_1^{-2} \sum_{t=1}^T S_t^2 \quad (11)$$

Here, $S_t = \sum_{t=1}^T u_{1t}$ refers to the partial sum of OLS derived from equation c, and ω_1^2 refers to the consistent predictor of u_{1t} 's long-term variance.

4. DATA AND EMPIRICAL FINDINGS

In this empirical study, the monthly data of the BRICS countries was used. The data was obtained from the International Money Fund's (IMF) International Financial Statistics (IFS) database. The data for Brazil and South Africa cover the period January 1980 through December 2017, while that for Russia covers June 1995 through December 2017, for India it covers January 1980 through November 2017, and for China it covers January 1986 through December 2017. The reason that the data of the countries are different is that we use the oldest time series data that we can reach for each country. After adjusting seasonal effects; the data were included in the analysis.

The purchasing power parity calculations were based on the following model:

$$\text{ner}_t = \beta_1 + \beta_2 \text{rpr}_t + \mu_t \quad (12)$$

Here, ner_t refers to the bilateral nominal exchange rate, while rpr_t stands for relative price ratio. When subjected to the natural logarithm of the series, equation 1 evolves into the following form:

$$\lnner_t = \beta_1 + \beta_2 \lnrpr_t + \mu_t \quad (13)$$

Here, \lnner_t refers to the bilateral nominal exchange rate logarithm, while \lnrpr_t refers to the relative price ratio logarithm. In the literature, some purchasing power parity analyses are based on producer prices indices because they cover commodities as well. The present study, however, used consumer price indices to account for the domestic and overseas price levels. New statistical materials exhibit more accurate results for the assessment of purchasing power parity.

Table1. Fourier KPSS stationarity test

Country	Nominal Exchange Rate				Relative Price Ratio			
	FREQ	Min SSR	FKPSS	Ft	FREQ	Min SSR	FKPSS	Ft
Brazil	1	13064.5	0.968	443.277	1	13604.9	0.960	431.915
Russia	2	87.781	1.181	64.125	1	78.413	0.817	131.091
India	1	78.731	0.970	323.666	1	50.663	0.978	285.069
China	1	9.7226	0.828	354.623	2	11.203	1.199	114.445
South Africa	1	131.824	0.958	256.474	1	77.207	1.001	274.136
DBrazil	1	2.546	0.098	158.637	1	2.254	0.106	179.829
DRussia	3	0.897	0.228	4.015	1	0.132	0.182	9.494
DIndia	1	0.161	0.034	5.127	2	0.035	0.041	5.514
DChina	1	0.213	0.034	5.528	1	0.036	0.099	10.053
DSouth Africa	5	0.594	0.204	4.920	5	0.592	0.212	4.968

Note: %5 Critic values for 1, 2, 3, 4 and 5 frequencies are 0.1696, 0.4075, 0.4424, 0.4491 and 0.4571.

Table 1 presents the FKPSS stationarity test results. Nominal exchange rate and relative price ratio series have unit roots at level I(0). The margins of the series reveal stationarity at level I(1). As I(1) for both series, the precondition for the FSHIN cointegration test is met, followed by the actual application of the FSHIN cointegration test.

Table 2. Fourier KPSS and Shin Cointegration Tests

Country	FREQ	Min SSR	FSHIN-test CI_f^m	F_{test}
Brazil	2	11.096	0.127(*)	37.186(*)
Russia	1	2.902	0.079(*)	25.720(*)
India	1	2.084	0.050(*)	67.349(*)
China	1	2.020	0.094(*)	24.641(*)
South Africa	2	4.105	0.084(*)	34.636(*)

Note: * 5% critical values for the FSHIN cointegration for 1 and 2 frequencies are 0.124 and 0.276.

The results of the FSHIN cointegration tests are presented in Table 2. The cointegration relationship between the bilateral nominal exchange rate (ner_t) and the relative price ratio (rpr_t) for the BRICS countries is evident, and the test statistics for the BRICS countries were found to be nonsignificant. Therefore, one can argue that a cointegration relationship exists for all five countries.

5. CONCLUSION

This study employed monthly data for the period 1980–2018 to analyse the validity of purchasing power parity for the BRICS countries. The FKPSS results show that the series have a unit root at level $I(0)$ and exhibit stationarity at level $I(1)$, and for this reason, the FSHIN cointegration test was applied. The analysis revealed long-term associations between the log of bilateral nominal exchange rate and the log of relative price ratio for all five countries. Therefore, one can strongly argue that purchasing power parity is applicable for these countries.

The purchasing power parity means that a commodity is calculated at the same value in all countries. Since the BRIC countries have a purchasing power parity, it is a good policy decision to consider the purchasing power parity in monetary policy decisions in these countries. Also, as a result of the analyzes, the shocks that may arise in exchange rates in BRICS countries are temporary.

One of the factors that show the welfare level of countries is purchasing power parity. Since purchasing power parity is valid in BRICS countries, these countries need to put forward stable policies to increase their welfare level. These countries, which are developing economies, take a serious share of the world economy. Purchasing power parity Adjusts for inflation and takes into account the relative cost of living. Therefore, policymakers will be able to make rational decisions by measuring the place of BRICS countries in the world economy more clearly.

As a result of the analysis, it can be concluded that the shocks to the exchange rate in the BRICS countries are temporary. Thus, these countries can follow a stable exchange rate policy. Exchange rate volatility, which can lead to financial crises, puts countries at risk. Exchange rate shocks, one of the main problems of developing economies, seriously affect the decisions of policymakers. The production of policies that will minimize the exchange rate risk in BRICS countries will increase the competitiveness of these countries with developed countries.

The removal of trade barriers in the BRICS countries may appear as policies to support purchasing power parity. It is thought that with the removal of trade barriers in these countries, exchange rate volatility will decrease and the level of welfare will increase. For this reason, we recommend that policymakers pay attention to this factor in their decisions. In addition, necessary steps should be taken to combat inflation. Taking medium and long-term decisions instead of short-term decisions will have a positive effect on purchasing power parity. More careful decision-making of policy makers' inflation-related policies will contribute to the development and development of BRICS countries.

REFERENCES

- Aixalá, J., Fabro, G., & Gadea, M. D. (2019). Exchange rates and prices in Spain during the gold standard (1868-1914). A test of purchasing power parity. *Applied Economics Letters*, 27(12), 1028–1032. <https://doi.org/10.1080/13504851.2019.1659484>
- Al-Gasaymeh, A., Ahmed, G., Mehmood, T., & Alzoubi, H. M. (2019). Co-integration tests and the long-run purchasing power parity: A case study of india and Pakistan currencies. *Theoretical Economics Letters*, 09(04), 570–583. <https://doi.org/10.4236/tel.2019.94040>
- Andre, C., Balcilar, M., Chang, T., Gil-Alana, L. A., & Gupta, R. (2017). Current account sustainability in G7 and BRICS: Evidence from a long-memory model with structural breaks. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 27(6), 638–654. <https://doi.org/10.1080/09638199.2017.1410853>
- Bahmani-Oskooee, M., & Ranjbar, O. (2016). Quantile unit root test and PPP: Evidence from 23 OECD countries. *Applied Economics*, 48(31), 2899–2911. <https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1130794>
- Balassa, B. (1964). The purchasing-power parity doctrine: A reappraisal. *Journal of Political Economy*, 72(6), 584–596. <https://doi.org/10.1086/258965>
- Bastos, F. S., Ferreira, R. T., & Arruda, E. F. (2018). Speed of reversion of derivations of the purchasing power parity for Brazilian cities. *Revista Brasileira De Economia*, 72(1). <https://doi.org/10.5935/0034-7140.20180002>
- Becker, R., Enders, W., & Lee, J. (2006). A stationarity test in the presence of an unknown number of smooth breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381–409. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9892.2006.00478.x>
- Bekö, J., & Kavkler, A. (2019). Do real exchange rates in small central and Eastern European economies obey purchasing power parity. *International Journal of Sustainable Economy*, 11(2), 121. <https://doi.org/10.1504/ijse.2019.099038>
- Bergin, P. R., Glick, R., & Wu, J.-L. (2017). “conditional PPP” and real exchange rate convergence in the Euro Area. *Journal of International Money and Finance*, 73, 78–92. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2017.02.005>
- Cassel, G. (1918). Abnormal deviations in international exchanges. *The Economic Journal*, 28(112), 413. <https://doi.org/10.2307/2223329>
- Chang, H.-L., Su, C.-W., Zhu, M.-N., & Liu, P. (2010). Long-run purchasing power parity and asymmetric adjustment in BRICS. *Applied Economics Letters*, 17(11), 1083–1087. <https://doi.org/10.1080/00036840902817458>
- Chang, T., Lee, C.-H., & Hung, K. (2012). Can the PPP stand on the BRICS? the ADL test for Threshold Cointegration. *Applied Economics Letters*, 19(12), 1123–1127. <https://doi.org/10.1080/13504851.2011.615727>
- Chen, F. C. (2017). Purchasing Power Parity and Nonlinear Real Exchange Rate Adjustment: Evidence From High-Growth Countries. *Taiwan Economic Review*, 45(2), 195–224. <https://doi.org/10.6277%2fTER.2017.452.1>
- Doğanlar, M., Mike, F., & Kızılkaya, O. (2021). Testing the validity of purchasing power parity in alternative markets: Evidence from the Fourier quantile unit root test. *Borsa Istanbul Review*, 21(4), 375–383. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2020.12.004>
- Drine, I., & Rault, C. (2008). Purchasing power parity for developing and developed countries. what can we learn from non-stationary panel data models? *Journal of Economic Surveys*, 22(4), 752–773. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2007.00548.x>

- Eslamloueyan, K., & Kia, A. (2015). Determinants of the real exchange rate in oil-producing countries of the Middle East and North Africa: A panel data investigation. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(4), 842–855. <https://doi.org/10.1080/1540496x.2015.1043213>
- Fleissig, A. R., & Strauss, J. (2000). Panel unit root tests of purchasing power parity for price indices. *Journal of International Money and Finance*, 19(4), 489–506. [https://doi.org/10.1016/s0261-5606\(00\)00017-6](https://doi.org/10.1016/s0261-5606(00)00017-6)
- Gallant, A. R. (1981). On the bias in flexible functional forms and an essentially unbiased form. *Journal of Econometrics*, 15(2), 211–245. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(81\)90115-9](https://doi.org/10.1016/0304-4076(81)90115-9)
- Güriş, B., & Tıraşoğlu, M. (2018). The validity of purchasing power parity in BRICS countries. *Prague Economic Papers*, 27(4), 417–426. <https://doi.org/10.18267/j.pep.654>
- Holmes, M. J., Otero, J., & Panagiotidis, T. (2011). PPP in OECD countries: An analysis of real exchange rate stationarity, cross-sectional dependency and structural breaks. *Open Economies Review*, 23(5), 767–783. <https://doi.org/10.1007/s11079-011-9234-0>
- Huang, C.-H., & Yang, C.-Y. (2015). European exchange rate regimes and purchasing power parity: An empirical study on eleven eurozone countries. *International Review of Economics & Finance*, 35, 100–109. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2014.09.008>
- Iyke, B. N., & Odhiambo, N. M. (2017). Foreign Exchange markets and the purchasing power parity theory. *African Journal of Economic and Management Studies*, 8(1), 89–102. <https://doi.org/10.1108/ajems-03-2017-147>
- Jiang, C., Bahmani-Oskooee, M., & Chang, T. (2015). Revisiting purchasing power parity in OECD. *Applied Economics*, 47(40), 4323–4334. <https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1026592>
- Jiang, C., Jian, N., Liu, T.-Y., & Su, C.-W. (2016). Purchasing power parity and real exchange rate in central Eastern European countries. *International Review of Economics & Finance*, 44, 349–358. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2016.02.006>
- Kalyoncu, H., & Kalyoncu, K. (2008). Purchasing power parity in OECD countries: Evidence from panel unit root. *Economic Modelling*, 25(3), 440–445. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2007.07.003>
- Kavkler, A., Boršič, D., & Bekö, J. (2016). Is the PPP valid for the EA-11 countries? new evidence from Nonlinear Unit Root tests. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 29(1), 612–622. <https://doi.org/10.1080/1331677x.2016.1189842>
- Kim, Y. (1990). Purchasing power parity in the long run: A cointegration approach. *Journal of Money, Credit and Banking*, 22(4), 491. <https://doi.org/10.2307/1992433>
- Kumar Narayan, P. (2005). New evidence on purchasing power parity from 17 OECD countries. *Applied Economics*, 37(9), 1063–1071. <https://doi.org/10.1080/00036840500081713>
- Kwiatkowski, D., Phillips, P. C. B., Schmidt, P., & Shin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root. *Journal of Econometrics*, 54(1-3), 159–178. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(92\)90104-y](https://doi.org/10.1016/0304-4076(92)90104-y)
- Layton, A. P., & Stark, J. P. (1990). Co-integration as an empirical test of purchasing power parity. *Journal of Macroeconomics*, 12(1), 125–136. [https://doi.org/10.1016/0164-0704\(90\)90060-n](https://doi.org/10.1016/0164-0704(90)90060-n)
- Li, H., Lin, Z., & Hsiao, C. (2014). Testing purchasing power parity hypothesis: A semiparametric varying coefficient approach. *Empirical Economics*, 48(1), 427–438. <https://doi.org/10.1007/s00181-014-0813-y>

- Lyon, M., & Olmo, J. (2018). Does the PPP condition hold for oil-exporting countries? A quantile cointegration regression approach. *International Journal of Finance & Economics*, 23(2), 79–93. <https://doi.org/10.1002/ijfe.1603>
- Nagayasu, J. (2021). Causal and frequency analyses of purchasing power parity. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 71, 101287. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2021.101287>
- Narayan, P. K., & Prasad, B. C. (2005). The validity of purchasing power parity hypothesis for eleven Middle Eastern countries. *Review of Middle East Economics and Finance*, 3(2). <https://doi.org/10.2202/1475-3693.1038>
- Papell, D. H. (1997). Searching for stationarity: Purchasing power parity under the current float. *Journal of International Economics*, 43(3-4), 313–332. [https://doi.org/10.1016/s0022-1996\(96\)01467-5](https://doi.org/10.1016/s0022-1996(96)01467-5)
- Peng, H., Liu, Z., & Chang, T. (2016). Revisiting purchasing power parity in BRICS countries using more powerful quantile unit-root tests with stationary covariates. *Communications in Statistics - Theory and Methods*, 46(20), 10051–10057. <https://doi.org/10.1080/03610926.2016.1228968>
- Prabheesh, K. P., & Garg, B. (2020). Testing deviations from PPP and UIP: Evidence from BRICS economies. *Studies in Economics and Finance, ahead-of-print*(ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/sef-10-2019-0411>
- Rani, R., & Kumar, N. (2018). Is there an export- or import-led growth in BRICS countries? an empirical investigation. *Jindal Journal of Business Research*, 7(1), 13–23. <https://doi.org/10.1177/2278682118761748>
- Shin, Y. (1994). A residual-based test of the null of cointegration against the alternative of No Cointegration. *Econometric Theory*, 10(1), 91–115. <https://doi.org/10.1017/s0266466600008240>
- Taylor, M. P. (1988). An empirical examination of long-run purchasing power parity using cointegration techniques. *Applied Economics*, 20(10), 1369–1381. <https://doi.org/10.1080/00036848800000107>
- Taylor, M. P., & Sarno, L. (1998). The behavior of real exchange rates during the post-Bretton Woods period. *Journal of International Economics*, 46(2), 281–312. [https://doi.org/10.1016/s0022-1996\(97\)00054-8](https://doi.org/10.1016/s0022-1996(97)00054-8)
- Telatar, E., & Kazdagli, H. (1998). Re-examine the long-run purchasing power parity hypothesis for a high inflation country: The case of Turkey 1980–93. *Applied Economics Letters*, 5(1), 51–53. <https://doi.org/10.1080/758540127>
- Tsong, C.-C., Lee, C.-F., Tsai, L.-J., & Hu, T.-C. (2015). The fourier approximation and testing for the null of cointegration. *Empirical Economics*, 51(3), 1085–1113. <https://doi.org/10.1007/s00181-015-1028-6>
- Venkata Seshaiyah, S., & Tripathy, T. (2018). GDP purchasing power parity per capita and its determinants: A Panel Data Analysis for BRICS. *Theoretical Economics Letters*, 08(03), 575–571. <https://doi.org/10.4236/tel.2018.83040>
- Wilson, D., & Purushothaman, R. (2003). Goldman Sachs global economics paper no. 99. In *Dreaming with BRICS: The path to 2050*. essay, Goldman, Sachs & Co.
- Yilanci, V., & Eris, Z. A. (2012). Are tourism markets of Turkey converging or not? A Fourier stationary analysis. *Anatolia*, 23(2), 207–216. <https://doi.org/10.1080/13032917.2012.665010>

- Yılandı, V., Aslan, M., & Özgür, Ö. (2017). Testing the validity of PPP theory for African countries. *Applied Economics Letters*, 25(18), 1273–1277. <https://doi.org/10.1080/13504851.2017.1418066>
- Yoon, J. C., Min, D. H., & Jei, S. Y. (2019). Empirical test of purchasing power parity using a time-varying cointegration model for China and the UK. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 521, 41–47. <https://doi.org/10.1016/j.physa.2019.01.072>



HEMŞİRELER ARASINDA DAMGALAMA OLGUSU ÜZERİNE KEŞİFSEL BİR ÇALIŞMA*

HEURISTIC STUDY ON STIGMATIZATION PHENOMENON AMONG NURSES

Sümeyye ÖZMEN¹, Ramazan ERDEM²



1. Dr. Öğr. Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, sumeyyeozmen@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-3056-0872>
2. Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, raerdem@yahoo.com, <https://orcid.org/0000-0001-6951-3814>

Öz

Bu araştırmada, hastanede çalışan hemşireler arasındaki damgalama türlerinin, nedenlerinin, sonuçlarının ve damgalamayı yönetebilmek için önerilerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırmada olgu bilim deseni kullanılarak, konuyla ilgili deneyimli, araştırmaya katılmayı kabul eden ve en az 10 yıl çalışma deneyimi olan 20 hemşireyle yarı yapılandırılmış görüşme formuyla derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Ölçüt ve kartopu amaçlı örnekleme yöntemi kullanılarak seçilen katılımcıların görüşleri açık, eksen ve seçici kodlama yapılarak, tümevarımsal yöntem doğrultusunda kategorilere ulaşılmıştır. Araştırma sonucunda, hemşireler açısından damgalama türleri, nedenleri, sonuçları ve damgalamadan korunmaya dair öneriler belirlenmiştir. Hastanede çalışan hemşireler arasında mesleki, siyasi, ahlaki konular başta olmak üzere damgalamanın yaygın olduğu; bu nedenle damgalanan kişilerin boşanma, şehir değiştirme, sürgün edilme, emekli olmaya zorlanma gibi yıkıcı etkenlerle karşılaştığı keşfedilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Önyargı, Etiketleme, Hastane Yönetimi, Örgütsel Davranış, Yıldırma, Ayrımcılık, Kimlik.

Abstract

This study aims to determine the types, reasons, results of stigma, and suggestions for managing stigmatization among nurses working in the hospitals. In the study, the in-depth interviews were conducted with 20 nurses, who have the related experiences, agreed to participate in the study and have at least 10 years of working experience, through a semi-structured interview form by using phenomenological design. Once the views of the participants, selected by using criterion and snowball purposeful sampling methods, were coded as open, axis and selective, the categories were reached in accordance with the inductive method. As a result of the study, the types, reasons, and results of stigma and the preventative suggestions for stigmatization were determined. It has been found that stigmatization is common among the nurses working in the hospital, especially on professional, political and moral issues. As a result, stigmatized people face devastating factors such as divorce, relocation, exile, being forced to retire.

Keywords: Prejudice, Labeling, Hospital Management, Organizational Behaviours, Mobbing, Discrimination, Identity.

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
01.12.2020 12.01.2020

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
02.11.2021 11.02.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.834593>

* Bu çalışma; Sümeyye ÖZMEN, Hastane Çalışanları Arasında Damgalama (Stigmatizasyon) Olgusu Üzerine Keşifsel Bir Çalışma, isimli Yayınlanmış Doktora Tezinden uyarlanmıştır. Süleyman Demirel Üniversitesi. SBE, 2018, Danışman: Prof. Dr. Ramazan ERDEM.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

In this study, it is aimed to determine the types, reasons, and results of stigma as well as the preventative suggestions for stigmatization. This study is designed to address stigmatization among nurses.

Research Questions

What are the types, causes, consequences of stigmatization and also the recommendations for stigmatization experienced in the hospital according to the nurses' perceptions and experiences?

Literature Review

Although the stigma dates back to ancient times, it has become even more important recently. Stigmatization is defined as events that deeply discredit a people due to reprehensible situations. Stigmatization can threaten every aspect of social areas, from family to business life. Stigmatization in the organizational dimension in working life can have reflections ranging from prejudice and labelling to discrimination and exclusion. Stigmatization has negative effects on the victim person, his/her family, other staff members and institutions. Stigmatization can reduce the motivation and performance of the victim and co-workers by disrupting the institutional peace and amnesty. The negative consequences of stigmatization are very important for hospitals, which are institutions that provide 24/7 service in the health sector, do not accept mistakes, have a matrix structure, work as a team and without wasting time. Nurses, who are in contact with the physician and the patient for the longest time during their busy work schedule and whose psychology should be strong during the shift work, constitute the personnel group that will be most affected by stigmatization. The stigma experienced between nurses and their superiors and colleagues working in the hospital is the main subject of this research. To the best of our knowledge, this is the first study to investigate this subject in the literature which also adds value to our work.

Methodology

In this qualitative study, phenomenology, one of the qualitative research designs, is used to investigate the stigma phenomenon. In the study, the in-depth interviews were conducted with 20 nurses, who have the related experiences, agreed to participate in the study and have at least 10 years of working experience, through a semi-structured interview form. The interview form, which was prepared based on literature review and expert opinions, consists of participant information and 4 open-ended questions. Once the views of the participants, selected by using criterion and snowball purposeful sampling methods, were coded as open, axis and selective, the categories were reached in accordance with the inductive method. The interview transcripts were analyzed by employing interpretative phenomenological analysis method and NVivo 11 Pro program.

Results and Conclusions

Main themes were formed in the study concerning types, reasons, and results of stigma. Types of stigma were formed under 17 themes: “forensic”, “moral”, “gender”, “employee-specific”, “specific

to working life”, “appearance” “education”, “religion”, “attire”, “marital status”, “occupational”, “union”, “politic”, “social”, “medical”, “age” and “lifestyle”. The reasons for stigma were collected under 6 top themes: “related to the stigmatized”, “related to the stigmatizer”, “related to the institution”, “related to the system”, “related to city/region”, and “traumatic events”. The results of stigma were determined under 5 top themes: concerning “the stigmatized”, “the stigmatizer”, “other colleagues”, “administration” and “the institution”. Suggestions regarding the prevention of stigmatization were collected from “the stigmatized”, “the stigmatizer”, and “the administration”. It has been found that stigmatization is common among the nurses working in the hospital, especially on professional, political and moral issues. As a result, stigmatized people face devastating factors such as divorce, relocation, exile, being forced to retire. People who faced with stigma have experienced substantial changes in their life by sacrificing their own health, family peace, and career paths. As a result, serious conflicts arise between those who are stigmatized and gossiped and other employees. These problems can be harmful to patients, the institution and the working environment. In accordance with the results obtained, it is recommended to plan interventions to prevent stigmatization among nurses and conduct similar studies in different institutions. Finally, establishing amnesty among employees, increasing motivation and performance depend on the management of the stigmatization.

1. GİRİŞ

Damgalama (stigmatizasyon) özellikle tıp, psikoloji ve sosyoloji gibi alanlarda yer edinmiş bir kavramdır. Tarihte ilk kez suçluları ve köleleri işaretlemek için Yunanlıların kullandığı damga; günümüzde sıklıkla yaftalama, gözden düşürme, aşağılama ve itibarsızlaştırma anlamlarında kullanılmaktadır. Damgalama kavramı, sosyoloji bakış açısıyla ilk kez Goffman tarafından gündeme taşınmıştır. Son yıllarda ise sosyal psikologlar başta olmak üzere farklı bilim dallarındaki araştırmacılar da bu kavramı ele almışlardır. Damgalama ile ilgili yapılan araştırmalarda özellikle son yirmi yılda ciddi bir artış görülmektedir. Gösterilen ilginin katlanarak büyümesi, halen bu konu hakkında araştırılmaya değer farklı ve keşfedilmeyi bekleyen boyutların olduğunu düşündürmektedir.

Damgalama, kişinin toplumdaki konumunu düşüren, onu itibarsızlaştıran bir etkidir. Goffman (1963), damgayı “*itibarı derinden sarsan bir özellik*” olarak tanımlamaktadır. Damgalanan kişi, onun deyimiyile “*bütünün bir parçası ve sıradan (normal) bir kişi iken lekeli ve sakat, değeri düşmüş birine indirgenmektedir*”. Stafford ve Scott (1986) tarafından ise damga, “*toplumsal bir yapının normlarına aykırı şekilde davranan kişilerin özelliği*” olarak tanımlanmıştır. Crocker vd. (1998) tarafından “*damgalanmış kişilerin toplumsal bağlam içerisinde değerden düşmüş bir sosyal kimliğe sahip olmalarını gerektiren bir özelliği ya da durumu taşıdıkları ya da buna inanıldığı*” belirtilmektedir. Link ve Phelan (2001)’a göre damgalama, öncelikle “etiketleme”, daha sonra “stereotipleme/kalıpyargılar”, “bilişsel ayırma/önyargılar”, “sosyal statü kaybı” ve “ayrımcılık” ile son bulmaktadır. Dolayısıyla damgalamanın, toplumsal bağlamdan ayrı düşünülemeyeceği ve sosyal yaşam içerisinde soyuttan somuta doğru belirli aşamaları takip ederek dönüştüğü görülmektedir.

Damgalama kuramını ortaya atan Goffman (1963) esas alındığında damgalamanın türleri; bedensel korkunçluklar (hastalık taşıma, engelli olma vb.), irade zayıflığı (bağımlı olma, hapis yatmış olma vb.) ve etnolojik etkiler (ırk, memleket vb.) olmak üzere üç grupta toplanabilmektedir. Diğer yandan damgalamaya pek çok unsur yol açabilmektedir. Tarihin ilk dönemlerinden itibaren bulaşıcı ya da fiziksel hastalıklar, psikiyatrik rahatsızlıklar; son yıllarda ise azınlık bir grupta ve düşük sosyal statüde olma, fakirlik, evsizlik, eğitimsizlik, işsizlik, akademik başarısızlıklar, bebek düşükleri gibi durumlar damga ile ilişkilendirilmiştir (Major ve O’Brien, 2005). Damgalamaya konu olan unsurlar üç başlıkta sınıflandırılabilir (Acun Kapıkıran ve Kapıkıran, 2013):

- 1) Kalıtsal özellikler (cinsiyet vb.),
- 2) Sosyo-kültürel statü (etnik köken vb.),
- 3) Fizyolojik ve ruhsal sağlık sorunları (obezite, kanser, ruhsal hastalıklar, kısırlık vb.).

Damgalama birçok yazar tarafından farklı sınıflandırmalara tabi tutulmuştur. Örneğin toplumsal damgalama, hissedilen damgalama, içselleştirilmiş damgalama, yapısal damgalama bu sınıflandırmalardan bazılarıdır. “Toplumsal damgalama”, toplumun genelinin belirli bir gruba karşı

gösterdiği tutumlar, psikolojik ve sosyal tepkiler olarak açıklanmaktadır (Rüsch vd., 2005; Pryor ve Reeder, 2011). “Hissedilen damgalama” ise kişinin başına gelen olaylardan dolayı damgalanmaya sebep olan durumunu gizlemeye çalışması gibi bazı duygulara yol açmasıdır (Scambler, 2004; Smith, 2006; King vd., 2007). Diğer bir sınıflama olan özsaygının ve itibarın sarsılması sonucunda oluşan “kendini damgalama / içselleştirilmiş damgalama” ise mağdurun kendisine yapılan atıfları kabullenmesi ve içselleştirmesi; korku ve utanç yaşaması olarak tanımlanmıştır (Rüsch vd., 2005; Brohan vd., 2010; Bos vd., 2013). Son olarak “yapısal damgalama”, sosyopolitik güçler ile kamu ve özel kuruluşlarca sunulan politikalar aracılığıyla, damgalanmış grupların imkanlarının kısıtlanması ve diğer gruplarla aynı fırsatlara sahip olamamalarıdır (Corrigan vd., 2005).

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ), ruhsal hastalıklar başlığı altında; damgalamaya öncelikli alanlar içerisinde yer vermiştir. DSÖ’ye göre damgalama, ayrımcılık ve dışlamanın en önemli sebebidir. İnsanların kendine güvenini etkiler, aile ilişkilerine zarar verir, sosyalleşme yeteneklerini, barınma ve iş sahibi olma imkânlarını sınırlar. Hastalıklardan korunma amacıyla teşvik edilme, etkili tedavi ve bakım imkânlarını engeller. Ayrıca insan haklarının ihlal edilmesine de sebep olur (WHO, 2014).

Damgalama, aile hayatından iş yaşamına kadar toplumsal alanın her noktasında kişileri tehdit eden, iletişimi sekteye uğratan, huzur ortamını bozan ve bilinenin ötesinde pek çok tehlike ve olumsuz sonuca yol açabilme potansiyeli olan bir deneyim olarak ifade edilmektedir (Yaman ve Güngör, 2014). Aile, eş, çocuk, arkadaş gibi diğer aktörler bir yana; mağdurların ruhunda kalıcı izler bırakabilen, baş edilmesi oldukça güç ve kapsamlı etkileri olan bir olgudur (Jones vd., 1984; Link ve Phelan, 2001). Diğer yandan damgalama, örgütsel açıdan iş barışını bozmakta, çalışanların motivasyonunu düşürmekte, psikolojik ve sosyal yönden sorunlar yaşanmasına sebep olmakta, örgüt kültürünü ve çalışan bağlılığı zedelemektedir (Yaman ve Güngör, 2013). İşyerinde nezaketsizlik, kaba davranış, istismar, yıldırma, ayrımcılık, şiddet, zorbalık gibi kuruma zarar veren pek çok davranışın kökeni damgalama ile ilişkili olmaktadır (Yaman, 2009).

Damgalama, hastaneler gibi matriks organizasyon özelliği olan ve iletişimin gerekli olduğu karmaşık yapıları örgütlerde daha da önemli hale gelmektedir. 7/24 hizmet veren hastanelerde, sağlık hizmetinin hata kabul etmemesinden dolayı çalışma ortamında huzuru bozan durumların en kısa sürede başarılı bir şekilde yönetilerek, çözüm geliştirilmesi zorunludur (Kavuncubaşı, 2013). Stresli çalışma temposu, kapalı alanda uzun süre birlikte çalışılması, hastalarla doğrudan iletişim kurulması ve farklı meslek gruplarının bir arada bulunma zorunluluğu, vardiyalı çalışma sistemi, çalışanların çoğunluğunun kadınlardan oluşması gibi nedenlerden dolayı, sağlık çalışanlarının diğer sektörlerdekilere göre daha fazla psikososyal risk ile karşı karşıya oldukları bilinmektedir (Akbolat ve Ünal, 2017). Aynı sebeplerden dolayı hastanelerin damgalama açısından diğer örgütlerden daha fazla risk altında olduğunu da söylemek mümkün olmaktadır.

Sağlık kurumlarında örgütsel boyuttaki damgalamanın olumsuz etkileri ile işe alımdan terfi sürecine kadar farklı aşamalarda karşılaşılabilmektedir. Örneğin iş başvurusunun değerlendirilmemesi, işe girememesi, terfi edememesi, bölümler arasında çok sık yer değiştirme; düşük ücretle çalışmak durumunda kalma; işten çıkmaya, emekli olmaya ya da sürgüne zorlanma gibi travmatik durumlar yaşanabilmektedir (Yaman ve Ruçlar, 2014). Damgalamaya dair tecrübeler öğrenildiği takdirde ise sağlık çalışanları arasında barışın tesis edilebilmesi, motivasyonun ve performansın artırılmasına yönelik gerekli çalışmaların yapılabilmesi için zemin hazırlanabilmektedir. Bu nedenlerle hastane çalışanları açısından damgalama kavramının üzerinde durularak, akademik camianın konuya dikkatinin çekilmesi ihtiyacı doğmuştur.

Hemşireler, hasta ile uzun süre vakit geçirmelerinden ve bakım hizmetlerinin yürütülmesinde etkili olmalarından dolayı yoğun iş temposu esnasında psikolojileri güçlü olması gereken aktörlerdir. Bu araştırmada hastaneler için sağlık bakım hizmetlerinin yürütülmesinde lokomotif görevi gören, hiyerarşik olarak temizlik personeli, hekimler, sorumlular ve üst düzey yöneticiler arasında kalan hemşirelerin algı ve tecrübelerinden yararlanılarak damgalama türlerinin, nedenlerinin ve sonuçlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Ayrıca damgalamanın yaşanmaması için önerilerin neler olduğu da değerlendirilmiştir. Bu araştırma, hastane ortamında damgalamaya dair ilk çalışma olması, pek fazla konuşulmak istenmeyen damgalama olgusunun derinlemesine görüşmelerle ortaya çıkarılmış olması ve görüşleri sıklıkla dile getirilemeyen hemşirelerin seslerinin duyurulması açısından değerlidir.

2. YÖNTEM

Bu çalışma, araştırma amacına uygun olarak nitel araştırma yöntemi kullanılarak tasarlanmıştır. Nitel araştırma yönteminin dayandığı ontolojik, epistemolojik, aksiyolojik ve metodolojik olmak üzere dört felsefi varsayım bu araştırmanın temelini oluşturmuştur (Creswel, 2013). Günlük hayatta aşına olunmasına rağmen, derinlikleri keşfedilmemiş olan bir olgu olarak damgalama araştırıldığından yorumsal çatı olarak, sosyal yapılandırmacılık (yorumculuk) ve araştırma deseni olarak fenomenoloji (olgubilim) tercih edilmiştir.

Bu çalışma Ege Bölgesindeki bir ilde bulunan kamu hastanesinde görev yapan 20 hemşire ile 31.10.2016-31.10.2017 tarihleri arasında gerçekleştirilen derinlemesine mülakatlara dayanmaktadır. Araştırma amacına uygun olarak olguyu deneyimleyen kişilerden daha net bilgiler elde edebilmek için kartopu ve ölçüt örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmaya seçilme kriterleri; katılımcıların en az 10 yıllık hemşire olması, araştırmada gönüllü olarak yer almak istemesi, en az bir damgalama türünde tecrübe sahibi olması ve ilgili hastanede görev yapmış ya da halen çalışıyor olması olarak belirlenmiştir.

Mülakatlar, katılımcıların sözlü ve yazılı onayı ile ses kaydı alınarak, yarı yapılandırılmış görüşme formu aracılığı ile katılımcının tercihine dayalı olarak ve kendisini rahat ifade edebileceği ev, kafe ya da hastane ortamında gerçekleştirilmiştir. Ortalama mülakat süresi 72 dakikadır. Görüşme formu

katılımcı bilgilerinden (medeni durum, çocuk sayısı, hastanede kaç yıldır görev yaptığı vb.) ve 4 açık uçlu sorudan (Çalışma hayatında damgalama ile ilgili hangi gözlem ve tecrübelerle sahip oldunuz?, Damgalamanın nedenlerinin neler olabileceğini düşünüyorsunuz? Damgalamanın sonuçları konusunda neler söylersiniz? Damgalamanın yaşanmaması için yapılacaklar konusunda neler söylersiniz?) ve sondaj sorulardan oluşmaktadır.

2.1. Katılımcılar

Araştırma kapsamına alınan katılımcıların özelliklerine dair bilgilerin bulunduğu Tablo 1'e göre katılımcıların 17'si kadın, 10'u lisans mezunu, 14'ü evli ve 12'si en az 1 çocuğa sahiptir. Katılımcıların 5'i yoğun bakım hemşiresi, 3'ü servis hemşiresi, 2'si ameliyathane hemşiresi, 2'si poliklinik hemşiresi, 5'i sorumlu hemşire, 1'i emekli hemşire ve 1'i de uzman hemşiredir. En genç katılımcı 30, en yaşlı katılımcı ise 53 yaşındadır. En az çalışma süresi 10 yıl, en fazla çalışma süresi ise 35 yıldır.

Tablo 1. Katılımcılara Ait Bilgiler

Mahlas	Cinsiyet	Yaş	Kıdem	Eğitim durumu	Medeni durum	Çocuk sayısı	Görevi
Zeynep hanım	Kadın	45	25	Lise	Evli	2	Yoğun Bakım Hemşiresi
Elif hanım	Kadın	48	28	Lisans	Evli	0	Emekli Hemşire
İrem hanım	Kadın	37	17	Lisans	Evli	2	Yoğun Bakım Hemşiresi
Merve hanım	Kadın	52	35	Lisans	Boşanmış	2	Sorumlu Hemşire
Yusuf bey	Erkek	40	12	Lisans	Boşanmış	0	Sorumlu Hemşire
Fatma hanım	Kadın	43	25	Lisans	Evli	0	Poliklinik Hemşiresi
Yağmur hanım	Kadın	53	34	Önlisans	Evli	2	Poliklinik Hemşiresi
Büşra hanım	Kadın	40	20	Önlisans	Evli	2	Kan Alma Hemşiresi
Zehra hanım	Kadın	39	17	Lisans	Evli	2	Servis Hemşiresi
Rabia hanım	Kadın	37	15	Lisansüstü	Evli	0	Uzman Hemşire
Ayşe hanım	Kadın	30	10	Lisans	Evli	0	Yoğun Bakım Hemşiresi
Esra hanım	Kadın	36	17	Önlisans	Evli	0	Servis Hemşiresi
Mehmet bey	Erkek	39	10	Lise	Evli	2	Sorumlu Hemşire
Hatice hanım	Kadın	42	25	Önlisans	Evli	2	Ameliyathane Hemşiresi
Emine hanım	Kadın	36	15	Lisans	Evli	3	Sorumlu Hemşire
Sıla hanım	Kadın	38	20	Önlisans	Boşanmış	0	Yoğun Bakım Hemşiresi
Melike hanım	Kadın	47	27	Lisansüstü	Evli	2	Sorumlu Hemşire
Beyza hanım	Kadın	37	16	Önlisans	Boşanmış	1	Yoğun Bakım Hemşiresi
Mustafa bey	Erkek	36	15	Lisans	Boşanmış	0	Servis Hemşiresi
Aleyna hanım	Kadın	39	16	Lisans	Boşanmış	2	Ameliyathane Hemşiresi

Tablo 1’de görüldüğü gibi katılımcı kimlik bilgileri gizli tutularak yerine mahlas (takma isim) verilmiştir. Creswel (2013) tarafından nitel araştırmalarda katılımcıların özel bilgilerinin açıklanmaması amacını taşıyan etik kaygılar nedeniyle takma isim kullanılabilceği ifade edilmiştir. İsim listesi oluşturulurken; sistematik bir yöntem belirlenmiştir. Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü kütüklerine kayıtlı ve Türkiye’de 2001-2010 yılları arasında doğanlara en çok verilen ilk kadın ve erkek isimlerinden görüşme sırasına göre seçilmiştir.

2.2. Etik İzin

Araştırmanın etik kurul izni (Uşak Üniversitesi Sağlık Bilimleri Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu Karar Tarihi: 28.09.2016, Karar No: 2016-42) ve kurum izni alınmıştır. Katılımcıların paylaştığı bilgiler ve kimlik bilgileri saklı tutulmuştur.

2.3. Analiz

Araştırmanın verileri bir olgunun anlaşılmasını sağlayacak olan kişisel tecrübelerle dayalı olduğundan; öznel, tümevarımsal, sorgulayıcı ve keşfedici özelliklerinden dolayı yorumlayıcı fenomolojik analiz yöntemi kullanılmıştır (Smith vd., 2009; Ersoy ve Öncül, 2017). Araştırma sonucunda tüm katılımcılara ait görüşmeler kelimesi kelimesine deşifre edilmiştir. Smith vd. (2009)’nin nitel araştırmanın sistematik analiz aşamalarında ifade ettiği gibi görüşmeler katılımcı ifadeleri ile birlikte analitik yorumların da olduğu bir rapor haline getirilmiştir. Araştırmacı birçok defa görüşme dökümlerini okuyarak, katılımcıların damgalama deneyimlerine dair ilginç ve önemli gördüğü noktaları kodlayarak döküm metninin sol bölümüne not etmiştir.

Kodlama aşamasında Strauss ve Corbin (1990) tarafından uygulanan açık, eksen ve seçici kodlama işlemleri gerçekleştirilmiştir (aktaran Punch, 2011). Kodlama sürecinde hiyerarşik olarak atama yapılarak, tree kodlama oluşturulmuştur. Kodlardan, temalara ve temalardan da üst temalara tümevarımsal yöntemle analiz gerçekleştirilmiştir. Bağımsız kodlamalar arasında ayıklamalar ve birleştirmeler yapıldıktan sonra soyut temalar oluşturulmuştur. Son olarak NVivo 11 Pro paket programında kodlama, gruplandırma ve temalara ayırma işlemleri gerçekleştirilmiştir.

Araştırmada geçerlik ve güvenilirlik sağlanması amacıyla uzman görüşü alınarak görüşme soruları hazırlanmıştır. Uzun süreli etkileşim sağlanarak katılımcıların doğal ortamlarında bulunmuş, sohbet edilmiş ve gözlem yapılmıştır. Görüşmeler ses kayıt cihazı ile kayıt altına alınmıştır. Kodlama ve temalaştırma sürecinde tereddütte kalınan aşamalarda nitel araştırma konusunda tecrübeli 3 akademisyene danışılmıştır. Ayrıca 20 yıldır hemşire olarak görev yapmakta olan bir uzman tarafından bağımsız kodlama gerçekleştirilmiştir. Geçerlik güvenilirlik komitesinde kod ve temalar kontrol edilerek, görüş birliğine varılmıştır. Analizler sonucunda elde edilen resmin tamamının görülebilmesi ve tüm katılımcılara ait temaların değerlendirilmesi amacıyla hazırlanan lejant tablosu verilmiştir (Tablo 2):

Tablo 2. Lejant Tablosu

No	Katılımcılar	Damgalama türü (Hemşireler)	Damgalama nedenleri	Damgalama sonuçları	Damgalamaya dair öneriler
1	Zeynep Hanım	θ ▲	π ♠ %0 *	∞ ϕ ℞	¥ #
2	Elif Hanım	▲ δ ♦ ∩	π ♠ %0 *	∞ ϕ ℞ §	¥ #
3	İrem Hanım	♀ ↔ ♦ ▲	π ♠ %0	∞ ϕ ℞	¥
4	Merve Hanım	▶ ∩ ▲ □	π %0 ©	∞ ϕ ℞	•
5	Yusuf Bey	♪ ∩ □	π ♠ %0 * ©	∞ ϕ ℞ §	#
6	Fatma Hanım	♀ ▲	π ♠ %0 ©	∞ ϕ ℞	¥
7	Yağmur Hanım	—	π ♠ %0 * ©	∞ ϕ ℞	•
8	Büşra Hanım	♀ ↔ ☀ ▲ □	π ♠ %0 *	∞ ϕ ℞ §	¥ #
9	Zehra Hanım	♀ ↔ ♦ ▲ ♪	π ♠ ©	∞ ϕ ℞ ∂ ℞ §	¥ #
10	Rabia Hanım	↔ ▶ ☀	π ♠ *	∞ ϕ ∂ §	• ¥
11	Ayşe Hanım	↔ ▲	π ♠ *	∞ ϕ ℞ §	• ¥
12	Esra Hanım	▲ □	π ♠ %0 ©	∞ ϕ ℞ §	• ¥ #
13	Mehmet Bey	δ ↓	π ♠ %0 * ©	∞ ϕ §	¥ #
14	Hatice Hanım	▲	♠	∞ ϕ §	• ¥
15	Emine Hanım	♀ ∩ ▲ — ☀	π ♠ %0 *	∞ ϕ ℞ §	• ¥ #
16	Sıla Hanım	▶ ♣	π ♠ %0 * © ®	∞ ϕ	• ¥ #
17	Melike Hanım	∩ ▲	π ♠ %0 *	∞ ϕ ℞	• #
18	Beyza Hanım	φ ♀ ♦ ▲ □	π ♠ ©	∞ ϕ ℞ ∂ ℞ §	¥ #
19	Mustafa Bey	φ ▶ ♪ ♀ ↔ ▲	π ♠ * © ®	∞ ϕ ℞ ℞ §	• ¥ #
20	Aleyna Hanım	φ ▶ ↔	π ♠ %0 ©	∞ ϕ ℞	• ¥

Damgalama Türleri

- : Tıbbi Damgalama
▲: Mesleki Damgalama
δ: Sendika Damgalaması
♦: Kılık Kıyafet Damgalaması
φ: Ahlâki Damgalama
♀: Cinsiyet Damgalaması
↔: Çalışma Hayatına Özel Damgalama
θ: Kişilik özellikleri
▶: Medeni Durum Damgalaması
∩: İnanç Damgalaması
♪: Yaşam Tarzı Damgalaması
□: Siyasi Damgalama
♪: Çalışana Özel Damgalama
☀: Eğitim Damgalaması
♣: Dış Görünüş Damgalaması
↓: Yaş Damgalaması

Damgalamanın Nedenleri

- π: Damgalayana dair
♠: Damgalanana dair
%0: Kuruma dair
*: Sisteme dair
©: Şehre-bölgeye dair
®: Travmatik olaylar

Damgalamanın Sonuçları

- ∞: Damgalanan açısından
ϕ: Damgalayan açısından
℞: Diğer meslektaşlar açısından
∂: Hastalar açısından
℞: Yönetim açısından
§: Kurum açısından

Damgalamaya Dair Öneriler

- : Damgalanan yönelik
¥: Damgalayana yönelik
#: Yöneticilere yönelik

3. BULGULAR

Araştırma kapsamında yapılan mülakatlardaki ifadelerin analiz edilmesi sayesinde damgalama türlerine, nedenlerine, sonuçlarına ve damgalama yaşanmaması için önerilere dair bulgular elde edilmiştir. İlk olarak damgalama türlerine dair 17 tema oluşturulmuştur. Damgalamanın nedenleri ile ilgili olarak ise; “Damgalanana dair”, “Damgalayana dair”, “Kuruma dair”, “Sisteme dair”, “Şehre-bölgeye dair” ve “Travmatik olaylar” olmak üzere 6 başlık altında üst temalar oluşturulmuştur. Damgalamanın sonuçlarına dair “Damgalanan açısından”, “Damgalayan açısından”, “Diğer meslektaşlar açısından”, “Yönetim açısından” ve “Kurum açısından” olmak üzere 5 başlık altında üst temalar oluşturulmuştur. Damgalamanın oluşmaması için öneriler kategorisinde ise “Damgalanana yönelik”, “Damgalayana yönelik” ve “Yöneticilere yönelik” olmak üzere 3 üst tema oluşturulmuştur.

3.1. Damgalamanın Türlerine Yönelik Bulgular

Damgalamanın türleri kategorisinde hemşirelere yönelik yapılan damgalamalar yer almaktadır. Her bir tema katılımcıların ifadeleriyle oluşmuş; kendi içinde birçok örnek, yaşantı, deneyim, algı, gözlem ve yorumu içermektedir. Bu çalışmada örnek olarak verilen ifadelerin yalnızca bir kısmına yer verilebilmiştir. Damgalama türleri Tablo 3’de görüldüğü üzere “Adli”, “Ahlâki”, “Cinsiyet”, “Çalışana Özel”, “Çalışma Hayatına Özel”, “Dış Görünüş”, “Eğitim”, “İnanç”, “Kılık kıyafet”, “Medeni durum”, “Mesleki”, “Sendika”, “Siyasi”, “Sosyal”, “Tıbbi”, “Yaş” ve “Yaşam tarzı” olmak üzere 17 tema altında sınıflandırılmıştır.

Tablo 3. Damgalama Türlerine İlişkin Temalar

Temalar	Örnek İfadeler
Adli damgalama	“Arkadaşım çok gençlik yıllarında... Meslekten uzaklaştırma falan yaşamış... Daha sonra meslek hayatına dönmüş. Fakat çok eski arkadaşları pek ona çok değer vermedi o açıdan.” (Yağmur Hanım)
Ahlâki damgalama	“Bu bayanın yaşam tarzı bize uymadığı için daha düşük bir konuma yerleştiriyoruz . Tasvip edilmeyen bir durum... Evlilik dışı birlikte olması . Öyle bir insanı damgalama oluyor. Ucuz kadın, basit kadın damgalaması aslında.” (Zeynep Hanım) “Özellikle sağlıklıysan hele hele hemşireysen ya da doktor arkadaşın, personel arkadaşın erkeğe mesela. İş hayatından ayrı tutulup direkt onunla muhabbetinden bile damgalanabilirsin .” (Esra Hanım) “ Dul etiketi diye bir şey var... Dul olması ahlâki zayıflık değil de, dul artı rahat olunca... ” (İrem Hanım) “ Dar formalı bir arkadaşımın uyarıldığını biliyorum. Hemşire yöneticisi tarafından çok dillendirilen, biraz dedikodulara meyletme tarzında... O kişiyi damgalama adına olan bir şeydi.” (Fatma Hanım) “Hamile arkadaş midem bulanıyor der. Numara yapıyor der. Ya gerçekten bulanıyorsa? Çocuğuna bir şey olsa ne cevap vereceğiz... Yeter artık sabahtan beri midem bulanıyor deyip deyip odaya gittin .” (Mehmet Bey) “Mesela... Hırsızlık yapıldığını birebir görmedim ama gittiği birimlerde bu hırsızdır dikkat edin eşyalarınıza . Onunla çok fazla samimi olmayın.” (Esra Hanım)
Cinsiyet damgalaması	“Erkek nöbetçi bugün... Çok kaba bir gün olacak. Erkeklikle kabalığı birleştiriyoruz .” (Emine Hanım)

	“Emziklişin nöbete geçemezsin, çalıştığın yeri mağdur ettiğin için başka yere verildin. Bunlar sebep gösterilerek kendi istediğin ortamdan, sertifikalı olmana rağmen çalışma alanından alınıyorsun...” (Büşra Hanım)
Çalışana özel damgalama	“Karakter damgalamaları çok fazla aslında. Mesela bir arkadaşımız çok titiz olduğu için onun nöbetlerinde aşırı titizlikten, personelin yapacağı işleri de o yapıyor... Çalışan bütün aletler bozuk... Bu kişi, ona göre bozuk olduğunu düşündüğü bütün aletleri teknisyenlere teslim edebiliyor... Kimse onunla nöbet tutmak istemiyor.” (Emine Hanım)
Çalışma hayatına özel damgalama	“Tembel etiketi, en büyük etiket. İstenmeyen kişisin. Çalışmayı az seven. Gerçekten bazılarının işten kaçtığını düşünüyorum.” (İrem Hanım) “Tabii ki torpilli etiketi var. Bazı kişilerin idare olarak yakınları olan kişilerin daha iyi pozisyonlarda çalıştıklarına şahit oluyoruz.” (Beyza Hanım)
Dış görünüş damgalaması	“Dış görünüş olarak çok rahat görünebilirim, saçlarım da sarı olabilir. Çok önemli değil bence... Ama insanlar benim görüşümün çok uç noktalarda olduğunu düşünüyorlar... Siyasi olarak uç bir partide düşünüyorlar...” (Sıla Hanım)
Eğitim damgalaması	“İdarecilerin bana kolaylaştırıcı yönde bir şeyleri sunabilmeleri varken, bu senin sorunun okumak istiyorsan sonuçlarına da katlanacaksın. Fedakârlık yapacaksın diye söylemleri...” (Büşra Hanım)
İnanç damgalaması	“Gruplaşma ya da cemaatleşme var. Bazen sizi dışlayabiliyorlar. Siz o gruptan değilseniz...” (Aleyna Hanım)
Kılık kıyafet damgalaması	“Çok açık giyinen insanlara damgalama oluyor bence.” (Emine Hanım) “Giyimimden, dış görünüşümden ve dışarıdaki özel hayatımdan dolayı işyerinde baskı ve dışlanmalara maruz kaldım yoğun bir şekilde.” (Beyza Hanım)
Medeni durum damgalaması	“Bir de en büyük damgalamayı eşinden ayrılmış hemşireler görür. Boşanmış... Ben boşanalı 5-6 sene oldu.” (Yusuf Bey) “Evlendirilmişse, nişanlısından bile ayrılmışsa; bu insanlar çok ciddi damgalanıyor... Hayırlı bir insan olsa nişanlısından ayrılmazdı; evlenirdi derler.” (Mustafa Bey)
Mesleki damgalama	“Bir dönem hemşireler şey görüliyordu nedense. Filmlerde falan çok olur ya hep böyle mini giyen, orası burası açık, doktorun arkasında dosya taşıyan, oraya buraya kırtan, hep öyle bir imaj vardı.” (Melike Hanım) “Hemşire etkeni yoktur hastanede. Hemşire ayağa dolanan, hastanın başını bekleyen, sadece orada hastayı aşağılayan, horlayan bir eleman onların (hastaların) gözünde. Temizlik personeli bile bizden daha kıymetlidir. İnanın bakın...” (Zeynep Hanım) “Geldikleri zaman, hep doktorlara karşı iyi niyet gösterirler, ama hemşirelere karşı olumsuz yaklaşırlar... Vizitte falan hemşireler azarlanıyor hastaların yanında. Dolayısıyla ben doktorla işimi hallederim. O yüzden hastalardan saygı görmüyoruz...” (Elif Hanım) “Hemşire hanuma küfrediliyor. Doktor o hastaya bakıyor ve istediklerini de gayet iyi yapıyor. Ondan sonra hemşire arkadaşımız daha da değersiz oluyor... Bence damgalama bu noktada başlıyor.” (Mehmet Bey) “Hemşirelik mesleğinin toplumda küçük düşürücü bir şeyi var. Çünkü hekim oradan başka bir yere verilemeyecek. İdare için de öyle. Hekim her zaman daha değerli, hemşire daha değersiz...” (Ayşe Hanım) “Soru sorarsın cevaplamaz, ters cevap verir ya da beni bunun için meşgul etme der kapatıverir telefonu. Ama en basitinden ilacını düzenlemen gerekiyordur, yapmaz. Beklersin, tedavi aksar...” (Esra Hanım) “Hemşireleri o kadar aşağılamalar, o kadar bir küçük görmeler sürekli böyle çocuğuymuş, öğrencisiymiş gibi...” (Mustafa Bey) “Hekimin bize karşı tutumları... Yeri geliyor yargılayıcı, aşağılayıcı; bazen yapmadığınızı şeylerle suçluyorunuz... Sabah gelip kurduğu bir cümle seni hayal kırıklığına uğratabiliyor... Sizi suçlayıcı tarzda. Ne yaptınız hastaya falan... Ki sen gece evde uyuyup gelmişsin... Suçu başkasına atma şeyi vardı...” (Ayşe Hanım) “Hemşireler, doktorların yardımcısıdır... Kimse kimsenin sağ kolu, meleşti değil. Bu stigmayı yıllardır kırmaya çalışırız.” (Rabia Hanım)
Sendika damgalaması	“Sendikantı değıştirmezseniz, yeriniz değışiyor. İnsanlar yerim değışmesin diye sendikalarını değıştiriyorlar.” (Elif Hanım)
Siyasi damgalama	“Eğer siyasi olarak idareye uymuyorsan. Zaten ikinci plandasın. Kesinlikle önemsenmiyorsun ya da seni geçıştiriyorlar.” (Esra Hanım)
Sosyal damgalama	“Hemşirenin eşinin mesleşti çok iyi, gelir düzeyi yüksekse biraz daha kalburüstü kalırken; bir hemşirenin eşi işsiz ya da daha kötüyken, daha altta kalabilir. Eşinin durumu iyi olan daha popüler hemşiredir.” (Zehra Hanım)

Tıbbi damgalama	“Ruh sağlığı daha doğrusu ilaç kullanan arkadaşlarımla çalıştık. Doktor tarafından teşhis konulduktan sonra herkesin bir önyargısı vardı. Her türlü hatayı yapabilir. Bununla çalışılmaz... Bunun artık emekli edilmesi lazım gibi... ” (Elif Hanım)
Yaş damgalaması	“Onlar damgalanıyor, dinozor diye etiketleniyor. Hala temizleyemedik. Okuma gözlüğüyle ameliyata girenler var... ” (Yusuf Bey)
Yaşam tarzı damgalaması	“Ama o çocuğun dışlanmasının nedeni dini ve uç yaşamasıydı. Ahlâksızlık olarak algılanması kişiye göre değişir. ” (Yusuf Bey)

Tablo 3’de hemşirelere yönelik yaşanan damgalama türleri içerisinde ilk olarak “adli damgalama”ya dair bulgular mevcuttur. Adli damgalamada, meslekten uzaklaştırılan bir çalışanın arkadaşları tarafından değer görmemesi anlatılmıştır. İkinci olarak bahsedilen damgalama türü “ahlaki damgalama”; katılımcı ifadelerinde yaşam tarzı, medeni durum, kılık kıyafeti, yalancılık ve hırsızlık gibi konularda gündeme gelmektedir. Ahlaki damgalamada, diğerlerine göre bir kişinin yaşam tarzı tasvip edilmediğinde (karşı cinsle samimiyet geliştirmek, geceleri dışarı çıkmak vb.) özellikle kadın çalışanlara yönelik “**ucuz kadın**”, “**basit kadın**”, “**kötü kadın**” etiketi takıldığı ve dedikodu edildiği gibi örnekler verilmiştir. Damgalanan kişiye bu durumun hissettirilmesi sonucunda işyerinden ayrılmak zorunda kaldığı, evli olanların yuvasının yıkılma tehlikesine girdiği anlatılmıştır. Diğer taraftan hemşirelerde çalışma koşullarının zorluğundan dolayı boşanma oranlarının yüksek olduğu, bu durumda eşinden boşanmış kadın hemşirelerin erkek çalışanlarla (hekimler ve diğer çalışanlar) yakınlaşmaları, gülüşmeleri, rahat tavırları, telefonla görüşmeleri ve kafede oturmaları gibi hareketlerin genel itibarıyla laubali olarak yorumlandığı, hoş karşılanmadığı ve meslektaşları tarafından ahlaki açıdan damgalandıkları ifade edilmiştir. Ayrıca nöbette kadın hemşireler ve diğer çalışanlar arasında yaşanan samimi diyalogları duyan bilinci açık hastaların, bu durumu ahlaki zayıflık olarak hemşirelerin geneline mal ettiğinden ve tüm hemşirelerin zan altında kaldıklarından yakınılmıştır.

Ahlaki damgalama sonucunda kadın hemşirelerin boşanmış ise hem mesleğinden hem de medeni durumundan dolayı mimlendikleri, “**dul**” etiketi takıldığı; iletişimi kuvvetli ise “**kuyruk sallıyor**” diye damgalandıkları, çalışma ortamındaki ve hastane dışındaki ilişkilerinin zayıfladığı, ekip çalışmasından çıkarıldıkları, işlerinin yapılmadığı ve rahatsızlıkların dile getirildiği belirtilmiştir. Genel anlamda medeni durumla ilgili damgalamadan kadın katılımcılar daha fazla rahatsız olmalarına rağmen; katılımcılar arasında yer alan Mustafa bey de bu konudan muzdarip olduğunu ifade etmiştir. Boşanmasının sebebi olarak “**kesin aldatmıştır da ondan ayrılmışlardır**” şeklinde yorum yapılarak, ahlaken damgalandığını belirtmiştir. Sosyal ve neşeli olmasının itibarını zedeleyici şekilde kullanıldığını, “**Senin gidip bir bayan doktorla oturman bir hemşire arkadaşınla oturup konuşman, hemen dedikodu meselesi.**” diye örneklendirmiştir. Başhekime kendisi ile ilgili şikayetler gittiğini, “**sapık**” diye etiket takıldığını ifade etmiştir. Ayrıca kadın hemşirelerin dar forma ve mini etek giymek, süslü olmak gibi kılık kıyafetleri nedeniyle de ahlaken damgalanabildiği belirtilmiştir. Son olarak bazı kişilerin yalancı ya da hırsız damgası yemesi ile ilgili örnekler anlatılmıştır.

Üçüncü olarak bahsedilen damgalama türü “cinsiyet damgalaması” içerisinde, erkeklere ve kadınlara yüklenen bazı atıflar yer almaktadır. Toplumda kişilerin kadın veya erkek olmaları,

çocukluktan itibaren bir rol beklentisi içerisinde büyümelerini; belirli bir kimlik içerisinde davranmalarını gerekli kılmaktadır. Algular ve kimlik damgalamayı etkileyerek, çatışmalara neden olabilmektedir. Erkek hemşirelere yönelik; erkeklikle kabalığın, kayıtsızlığın, rahatlığın özdeşleştirildiği vurgulanmaktadır. Kadın hemşirelere yönelik ise, toplumsal cinsiyet konularında damgalama yapıldığına dair örnekler verilmiştir. Kadın hemşirelerin sık hamile kalması ile ilgili; emziren annelerin süt izinli olması ve nöbet tutmamasından dolayı; “*izne çıkmak için doğum yapıyor*” şeklinde damgalandıklarından, birimlerde istenmediklerinden ve istediği bölümde çalışmadıklarından bahsedilmiştir. Diğer yandan cinsiyet ayrımcılığına dair; daha rahat ve esnek çalışma koşulu olan pansuman işinin erkeklere bırakıldığı; kadın hemşirelere ise bilmesine rağmen pansuman işinin verilmediğinden yakınılmaktadır. Ayrıca yönetimin erkek hemşire ile kadın hemşireye farklı davrandığı; yanlış yapıldığında erkeklerin daha kibar bir şekilde uyarıldığı ifade edilmiştir. Hekimlerin de erkek hemşirelerden çekindiğini, kadın hemşirelerin naif olmasından dolayı onlara gösterdikleri tepkileri ve azarları erkeklere göstermedikleri vurgulanmıştır.

Dördüncü damgalama türü “çalışana özel damgalama” ise; kişinin titiz olması ya da hijyene dikkat etmemesi, gezmeyi sevmesi gibi özellikleri ve yaşantısına dair yapılan damgalamalardır. Beşinci damgalama türü; “çalışma hayatına özel damgalamalar”dır. Tembel, yavaş, çömez, pasif eleman, ispiyoncu, sorunlu kişi, sözleşmeli, tayinci, torpilli ve yalaka olma gibi durumlar çalışma ortamındaki yaşantılara dair konu olan damgalamalardır. Altıncı damgalama türü “dış görünüş damgalaması”dır. Dış görünüş teması, kişilerin toplum içerisinde gözlemlenebileceği saç, sakal, makyaj ve dış görüntüsüne dair konulardan oluşur. Katılımcıların ifadeleri incelendiğinde maskülen, sarı saçlı, bakımlı ve top sakallı olmanın damgalandığı görülmektedir. Yedinci damgalama türü “eğitim damgalaması”dır. Eğitime devam etmek isteyen bir çalışanın üzerinde baskı kurulmaya çalışılması anlatılmıştır. Ayrıca lise mezunu hemşirelerin yetersizlik, inisiyatif alamama ve hastaya kaba davranma konularında; lisans mezunu hemşirelerin ise ukala ve torpilli oldukları konularında damgalandıkları ifade edilmiştir.

Sekizinci ve dokuzuncu damgalama türü, birbiriyle ilişkili olan “inanç damgalaması” ve “kılık kıyafet damgalaması”dır. Kişilerin dini düşüncesi nedeniyle ibadetlerinin, kılık kıyafetlerinin, görüşlerinin ve inançlarının damgalanmasıdır. Başörtülü olma ya da olmama, oruç tutma, alkol alma, cemaatleşme, farklı dine, inanca ve yaşayışa sahip olma gibi konularda verilen örnekler, katılımcıların inanç damgalamasına dair tecrübelerini yansıtmaktadır. Onuncu damgalama türü, “medeni durum damgalaması”dır. Uzun süre evlenmeyen ve bekar olanların “*kimseyi beğenmiyor*” diye damgalandığı, boşanan kişilerin “*geçimsiz*” olarak damgalandığı ifade edilmiştir.

On birinci damgalama türü, “mesleki damgalama”dır. Hemşirelerin mesleki açıdan uğradıkları damgalamalar “dişil özne imajı” ve “profesyonellik” konularında olmaktadır. Hemşireliğin yeterince profesyonel bir meslek olarak kabul edilmemesi, değersizlik algısı ve itibar eksikliği yaşanmasına sebep olabilmektedir. Katılımcılar hekim, hasta, toplum ve hastane yönetimi tarafından kendilerine yeterince

değer ve itibarlar gösterilmediğini ifade etmişlerdir. Hemşirelerin mesleki açıdan damgalanmasında son olarak “günah keçisi”, “şamar oğlanı”, “hekim yardımcısı” gibi görülmelerinden ve “yetersizlik imaları”ndan bahsedilmiştir. “Günah keçisi” kodu ile ilgili Esra Hanım, en çok karşılaşılan problem olarak hastalara müdahale ettikleri zaman hoşça gitmeyen bir sonuç olduğunda hekimler tarafından suçlandıklarını ifade etmiştir. “Hekim yardımcısı” gibi görülme başlığında İrem Hanım, hekimlerin geçmişten gelen alışkanlıklarla davrandıklarına dair, *“Hala onlar kendilerini bir şef gibi görüyorlar. Sen de yardımcısın. Bir meslek olarak görmüyorlar.”* demiştir. Büşra hanım ise, *“Bir meslek gözüyle bakılmıyor hemşireye. Hemşire bir işçi...”* şeklinde konuyu açıklamıştır. Bu başlıkta hemşirelerin görev tanımlarının geniş ve belirsiz olması, hasta ile ilgili süreçlerde sindirilmeleri, profesyonel olarak bir meslek olarak görülmemeleri, hekimin kendilerine amiri gibi davranmasına dair örnekler yer almaktadır. Son olarak yetersizlik imasını ise, Elif hanım *“Bu uygulamayı yapmasak işte hep kusuyor, hep çıkarıyor gözlemlerimi söylemek zorundayım. Doktor da ona göre tedavi planı hazırlasın. Mesela bana çok ters cevap verdi. Sen ne anlarsın? Böyle bir şey... Bilgisiz görüyor ve gereksiz görüyor.”* diye ifade etmiştir.

On ikinci damgalama, “sendika damgalaması”dır. Sendikaya üye olma ya da olmama ve sendika temsilcisi olma durumlarında gerçekleşen damgalamadır. Sendika hastane temsilcisi olmanın hedef gösterilmeye sebep olduğu; ayrıca sendikaya girmemenin ya da sendika değiştirmemenin de bir baskı aracı olduğu, bu nedenle kişilerin birimlerinin ve kurumlarının değiştirilebildiği aktarılmıştır. On üçüncü damgalama, “siyasi damgalama”dır. Sempati duyduğu ya da mensubu olduğu parti ve siyasi düşüncelerden dolayı yaşanan damgalamalar bu gruba girmektedir. Belirli bir ideolojiye sahip kişilerin, yönetimin siyasi görüşüne yakın olmayanların, yer değişikliği yaptırma gibi işlerinde sorunlar yaşadıklarını, dışlandıklarını, düşüncelerini söylemekten çekindiklerini ifade edilmiştir.

On dördüncü damgalama olan “sosyal damgalama”, kişilerin sosyal statüleri ve insan ilişkilerini etkileyen durumlar ile ilgili örnekleri içermektedir. “Evlatlık olma”, “zengin olma”, “lüks arabaya sahip olma”, “eşinin mesleği”, “gelir durumu” gibi sosyal statü belirleyicilerine dair bazı damgalamaların olduğuna işaret edilmiştir. On beşinci damgalama “tıbbi damgalama”dır. Bulaşıcı hastalıklar, ruhsal hastalıklar, diyabet, infertilite, intihara teşebbüs, engellilik, alkol ve ilaç bağımlılığı gibi konularda yaşanan damgalamalar bu grupta bahsedilmiştir. On altıncı damgalama olan “yaş damgalaması”, belirli bir yaşa gelen kişilerin artık emekli olması gerektiğine, yavaş çalıştığına ve yetersiz kaldığına dair diğerlerinin yorumlarını içermektedir. Son olarak on yedinci damgalama olan “yaşam tarzı damgalaması” ile ilgili alkol alma, kadın erkek ilişkilerinde rahatlık ve uç yaşama konularına değinilmektedir.

3.2. Damgalamanın Nedenlerine İlişkin Bulgular

Hemşirelerin damgalamanın nedenlerine dair verdiği cevaplar analiz edilerek temalar çıkartılmıştır. Damgalamanın nedenleri kategorisinde “Damgalanana Dair”, “Damgalayana Dair”, “Kuruma Dair”, “Sisteme Dair”, “Şehre-Bölgeye Dair” ve “Travmatik Olaylar” olmak üzere 6 üst tema ortaya çıkartılmıştır.

Tablo 4. Damgalamanın Nedenlerine İlişkin Temalar

Üst Temalar	Temalar	Örnek İfadeler
Damgalanana dair	Ahlaki konulara dair	“Giydiği kıyafetten, attığı adımdan; kişiyle konuşmasından, her şey problem. İş arkadaşın mesela dışarıda sigara içiyorsun, yanına geliyor... Ne konuşuyorsunuz orada? Sigara içiyoruz, havadan sudan... İnsanları damgalamaya gerek yok bence... ” (Sıla Hanım)
	Aile hayatına dair	“Hep özel hayatımdan beni vurmaya çalıştılar. Özel hayatımdan dolayı hep önyargıyla kendimi kanıtlamam uzun yıllar aldı. Eşimle yaş farkı da vardı aramızda. ” (Beyza Hanım)
	Çalışma hayatına dair	“Sen ne kadar iyi olursan ol, eğer hayır diyorsan daha farklı yerlerde oluyorsun. Yani düşünüyor yerin. Çok da bir şey bilmen iyi bir hemşire olduğun anlamına gelmiyor. ” (Zehra Hanım)
	Dış görünüş	“ Yanınıza gelen bir insan açık saçıkta, bu senin arkadaşın mı? Ondan bile tepki alabiliyorsunuz. ” (Mustafa Bey)
	Kişilik özellikleri	“ Sorunları ifade eden, sorunlu bir kişidir. Sorun çıkartıyorsun. Olanlarla yetinmiyorsun veya tamam demiyorsun. ” (Büşra Hanım)
	Siyasi görüş	“ Siyasi görüş burada çok önemli, özellikle bu hastanede... İnsanlar konuşamıyorlar bile. ” (Büşra Hanım)
	Sosyal nedenler	“ Doktor karısı etiketi var. Doktor karıları da hep iyi yerlerde çalışıyorlar. Bu da insanları rahatsız edebiliyor. ” (İrem Hanım)
Damgalayana dair	Duygular	“ Kişiler birbirinden intikam almak için de damgalama yapılabilir. ” (Yağmur Hanım) “ Kıskançlık olabilir... Herkesin yaşantısı, fikri inancı farklıdır. Eğer bunu kabullenemiyorsan damgalamaya meyilli bir insansındır... Başarısını kıskanıp da damgalayabilir. ” (Esra Hanım) “ Nefretten dolayı damgalayabilir... Dindar, cahil kesimden acayip nefret eden biri... Aşağılıyor. ” (Esra Hanım)
	Ego	“ Egosudur. Bir üst merdivene çıkmak için damgalar. Toplumda daha farklı yer edineyim diye damgalar. Baskın karakter bak. ” (Zehra Hanım)
	Gruplar	“ Bir grup bir kişiyi sevdiyse kabullenilir, sevmediyse kabullenilmez. Kabul edilen kişiye bir an önce iş öğretilir, asisteye geçirilir. Ustalaştırılır. ” (İrem Hanım)
	Kişilik özellikleri	“ En çok narsistik kişilik özelliği. Kendini beğenmiş kişilik özelliğine sahip olanlarsa stigmaya yatkındırlar diye düşünüyorum. Ve böyle insanlar var aramızda. Hekimler genelde narsistik kişilik özelliğine sahiptir. ” (Rabia Hanım)
	Menfaat	“ Çok iyi bir hekim... Buradan gitsin ben para kazanayım diye adamın karısına iftira atıyorlar. Bu bir damgalamak... ” (Yağmur Hanım)
	Önyargılar	“ Evet, bu kişi başka yerlerden de bu şekilde geldi. Belki biz ön yargılıydık... Bir algıyla başka bir servise geliyorsunuz orada da sizi kabullenmemeye çalışıyorlar. ” (Ayşe Hanım)
Kuruma dair	Çalışma sistemi	“ 24 saat çalışıyor olmak daha samimi olmanı sağlıyor zaten. Bir dedikodu duyarsak erkek kadın yakınlaşması olduğunu... Aynı serviste nöbet tutuyorlar... Neden olmasın şeklinde yargulamanız olabiliyor. ” (Emine Hanım)
	Dedikodu kültürü	“ Biz hemşireler konuşmayı severiz. Sabaha kadar... Gece nöbetlerinde uyumamak için yorumlar katılıyor kendinden. Her şey duyuluyor. ” (İrem Hanım)

	Yöneticiler	<i>“İşi yapıyor yapmıyor, neye göre... İdaredeki arkadaşların bir başkalarının dolumuna gelip de insanları damgalama olayı var. Hani kişisel olarak tanımaz ama damgalar.” (Sıla Hanım)</i>
	Yoğunluk	<i>“Servislerde çok yaşanmıyordur... Çünkü serviste gündüz 2, 3 tane hemşire vardır. Bir de gece nöbetçi ekip... Zaten kimseyi görmüyor... Burada olan genelde özellikli birimlerde iş yoğunluğunun olduğu yerler, çok fazla kalabalık.” (Yusuf Bey)</i>
Sisteme dair	Eğitim sistemi	<i>“Çünkü önceden hep yatılı okul mezunu olduğumuz için, hep bizi başımıza vurarak eğittiler. Boyun eğ. Haklarını arama. Bizi hazırladılar. Doktora da siz üstün ırksınız.” (Elif Hanım)</i>
	Kültürel sistem	<i>“Hemşirelik mesleğini bazı yerlerde fantezi örneği olarak kullanırlar. Bunu özellikle sosyal medyada ya da televizyonda gördüğümüz zaman dayanamayız...” (Rabia Hanım)</i>
	Sağlık sistemi	<i>“Aslına bakarsan bu farklılığı da yaratan sistemin kendisidir. İşin arttığını fark etmeyen yöneticilerdir... Aramızdaki kırgınlıkların oluşmasının sebebi de hastalardır...” (Mehmet Bey)</i>
	Siyasi sistem	<i>“Ülkenin genel konjonktürü. Çünkü, hiç kimse sizin becerinize, ne iş yaptığınıza bakmıyor.” (Yusuf Bey)</i>
Şehre-bölgeye dair		<i>“Eğer tutucu bir yerse mesela burası tamam il olabilir ama bu hastanenin %95'i buralı... Haliyle buraya ait görüşü olan bir insan. Şimdi dışarıdan gelmiş bir insanı ona göre yargılayacak.” (Esra Hanım)</i>
Travmatik olaylar		<i>“Alkolik, neden içeriyor? Bunu hiç kimse konuşmuyor mesela, direkt alkolik, pis alkolik muhabbeti var yani. Temeline inmiyoruz... En basiti bir hemşire arkadaş... Ruhsal sıkıntıları vardı, ama kimse onun 99 depremi yaşadığını bilmiyorlardı... Sonradan insanlar hak vermeye başladı. (Sıla Hanım)</i>

3.2.1. Damgalanana Dair Nedenler

Damgalama nedenlerine dair Tablo 4 incelendiğinde ilk olarak damgalanan kişi özelinde “Ahlâki Konulara Dair”, “Aile Hayatına Dair”, “Çalışma Hayatına Dair”, “Dış Görünüş”, “Kişilik Özellikleri”, “Siyasi Görüş” ve “Sosyal Nedenler” olmak üzere 7 başlık ortaya çıktıği görülmektedir.

Birinci tema “ahlaki konulara dair”, kadın-erkek diyalogları ve yalan söylemenin damgalamaya sebep olabildiğini göstermektedir. İkinci tema olan “aile hayatına dair” ortaya çıkan damgalama nedenleri arasında; damgalanan kişinin eşiyle arasında yaş farkının olması, evde gerginlik yaşaması, yanlış evlilikler yapması ve bebek sahibi olması gibi konular yer almaktadır. Üçüncü tema olan “çalışma hayatına dair”de, personeli koruma, hasta tedavisinde özverili olma, işe yeni başlama, yöneticilere hayır deme, gelen stajyerleri takip etme ve tutanak tutma, yalabalık yapma ve yalabalık yapmama gibi konulardan bahsedilmiştir. Dördüncü tema olan “dış görünüş”ün de bir damgalanma nedeni olduğu görülmektedir. Katılımcılar tarafından başı açık olma, çok zayıf olma, rahat giyinme gibi konularda örnekler verilmiştir. Beşinci tema “kişilik özellikleri”dir. Kişilik özellikleri başlığı altında, haksızlığa gelememe, iletişimi güçlü ve neşeli olma, pasif olma, titiz olma, sevgi eksikliği, topluma uyum sağlamama konuları yer almaktadır. Zehra Hanım kişinin sessiz olmasının damgalamada etkili olabileceğini; *“Kendini savunamazsa daha rahat damgalanır. Hatasızsa da hata ona kalır.”* diyerek ifade etmiştir. Altıncı tema, siyasi görüştür. Merve hanım bu konuyu şu şekilde dile getirmiştir: *“Nereye gideceğim? İdareci, onu söyleyen zaten... Siyasi olarak onların düşüncesinde değildim... Bayram nöbetlerini bana tutturdu.”* Yedinci tema, “sosyal nedenler”dir. Bu başlık içerisinde, *“hekim karısı”*

etiketine sahip olmanın da “*işsiz karısı*” olmanın da meslektaşları açısından değer düşürücü olarak damgalamaya sebep olabildiğini vurgulanmıştır.

3.2.2. Damgalayana Dair Nedenler

Damgalamanın nedeni olarak, damgalayan kişiye has bazı özellikler ve durumlar da etkide bulunmaktadır. Bunlar; “duygular”, “ego”, “gruplar”, “kişilik özellikleri”, “menfaat” ve “önyargılar” olmak üzere 6 başlıkta gruplandırılmıştır. İlk olarak duygular teması altında; hırs, intikam, kıskançlık, nefret, saygı duymama, sevmeme gibi duygular yer almaktadır. İkinci tema olan ego ise, hâkimiyet veya otorite kurma, güç gibi konulardaki örnekleri içinde barındırmaktadır. Üçüncü tema olan grupların ise damgalamaya etki ettiği katılımcı ifadelerinde görülmektedir. Dördüncü tema olan kişilik özellikleri içerisindeki açıklamalar ise agresif kişilik, narsist kişilik ve oturmamış kişilik olarak sınıflandırılabilir. Beşinci tema menfaattir. Menfaat, elindeki maddi ya da manevi imkânları kaybetmemek; sahip olduklarından fazlasını elde etmek gibi bir kazanım sağlamak olarak yorumlanmıştır. Altıncı tema önyargıdır. Önyargılar, herhangi bir özelliği göz önünde bulundurularak kişilere karşı olumsuz görüşlere sahip olmaktır. Farklılıklar nedeniyle damgalama yaşanabileceği gibi, kişileri ya da grupları gerçekten tanımamak ve bilgi sahibi olmamak da damgalamada etkili olabilmektedir (Balkanlıoğlu, 2012).

3.2.3. Kuruma Dair

Damgalama nedenleri arasında “kuruma dair” üst temasının içerisinde “Çalışma sistemi”, “Dedikodu kültürü”, “Yöneticiler” ve “Yoğunluk” olmak üzere 4 başlık bulunmaktadır. İlk olarak sayılan “çalışma sistemi” teması içerisinde kadın-erkek gece nöbet usulü çalışmanın ve çalışma ortamında yalnızca hemcinslerin bulunmasının damgalamada etkili olduğu ifade edilmiştir. İkinci olarak dedikodu kültürünün varlığı da kuruma dair damgalamanın nedenleri arasında sayılmaktadır. Üçüncü tema yöneticilerdir. Yöneticilerin kendisinin damgalamaya sebep olabileceği dile getirilmiştir. Dördüncü tema yoğunluktur. Hasta yoğunluğunun fazla olmasının damgalamaya sebep olabileceği gibi, yoğunluğun az olmasının da damgalamayı kolaylaştırdığına; ayrıca personel sayısının fazla olmasının da damgalamanın artışında etkili olduğuna değinilmiştir.

3.2.4. Sisteme Dair

Damgalama nedenleri arasında sayılan sisteme dair üst temasının içerisinde “eğitim sistemi”, “kültürel sistem”, “sağlık sistemi” ve “siyasal sistem” olmak üzere 4 başlık yer almaktadır. Eğitim sistemi temasında, hemşirelerin yatılı okulda kalmalarının ezilmelerine ve damgalanmalarına sebep olduğu ifade edilmiştir. Kültürel sistemde ise medya, toplum ve yetiştirme tarzının hemşirelik mesleğine zarar verebildiğinden ve kişileri damgalamaya yatkın hale getirdiğinden bahsedilmiştir. Sağlık sistemi açısından ise iş yoğunluğunun fazla ve personel sayısının eksik olmasının ve yöneticilerin bunu fark etmemesinin damgalamaya sebep olduğu vurgulanmıştır. Son olarak siyasi sistemde çalışan annelere

verilen süt izni vb. hakların, genel konjonktürel yapının ve hükümetlerin politikalarının da damgalama nedenleri arasında sayılabileceği katılımcılar tarafından ifade edilmiştir.

3.2.5. Şehre-Bölgeye Dair

Küçük bir şehirde ve tutucu bir çevrede yaşamının büyükşehirliere nazaran daha fazla damgalamaya sebep olabileceği belirtilmiştir. Ayrıca aynı hastanede hemşehri olarak çalışan kişilerin uzun süre bir arada kalmalarının da dışarıdan gelen kişilere karşı bir önyargı geliştirebileceği anlatılmıştır.

3.2.6. Travmatik Olaylar

Son olarak travmatik olaylar da kişilerin hayatında bir dönüm noktası olarak, davranış değişikliğine sebep olabilmekte ve çevrelerinden damga yemeye yol açabilmektedir. Bu konuda katılımcılar tarafından depremde ailesini kaybetmek ve tacize uğramak gibi oldukça derin izler bırakan olayların damgalamada etkili olabileceği belirtilmektedir.

3.3. Damgalamanın Sonuçlarına İlişkin Bulgular

Hemşireler ile yapılan mülakatlar neticesinde damgalamanın sonuçlarına dair elde edilen bulgular, Tablo 5'te görüldüğü gibi "Damgalanan", "Damgalayan", "Diğer Meslektaşlar", "Yönetim" ve "Kurum" Açısından olmak üzere 5 üst temaya ayrılmıştır.

Tablo 5. Damgalamanın Sonuçlarına İlişkin Temalar

Üst Temalar	Temalar	Örnek İfadeler
Damgalanan açısından	Psikolojik sonuçlar	<i>"Belki daha acımasız olacaklar. Hastaya karşı olsun, iş arkadaşlarına karşı olsun. Bana sorarsan çok kötüye bile gidebilir... Damgalanma şekline göre insan canavarlaşabilir. Sağlıkçıysan çok tehlikeli."</i> (Esra Hanım) <i>"Artık öyle bir doluyorsunuz ki hiç beklemediğiniz bir anda siz bile inanamıyorsunuz. Patlayabiliyorsunuz."</i> (Zeynep Hanım) <i>"Damar yolu açamaz hale geliyorsunuz. Üzülüyorsunuz... Bir eksiklik hissi yaşıyorsunuz. Özsaygınızı kaybediyorsunuz."</i> (Elif Hanım)
	Sağlığa dair sonuçlar	<i>"Psikolojisi bozulacağı, kafası başka şeylerle meşgul olacağı için, tabii ki dikkat dağınıklığı olur."</i> (Esra Hanım) <i>"Tabii uyku bozukluğu, işe gidicem diye uyuyamazsın."</i> (İrem Hanım)
	Sosyal sonuçlar	<i>"Eve gittiğim zaman buradaki şeyler... Moralimi, çocuklarıma karşı davranışlarımı etkiliyor. İster istemez suratınız asık oluyor."</i> (Aleyna Hanım) <i>"Sonuçta adam ayrıldı eşinden... Geri ayrıldılar..."</i> (Merve Hanım) <i>"Sadece insanların yüzünü görmemek için gece nöbetlerine gelen, gece çalışan arkadaşlarım var... İnsanların arasında olmayayım."</i> (Elif Hanım) <i>Bu, bütün ilişkilerinizi etkiliyor. Arkadaşlarınızla, dostunuzla, kardeşinizle... (Mustafa Bey)</i>
Damgalayan açısından	Psikolojik sonuçlar	<i>"O insanların size söylediği şeyin aynısını yaptığını gördüm... O insanların ameliyathanede çok uygunsuz hareketlerini gördüm..."</i> (Mustafa Bey)
	Sosyal sonuçlar	<i>"Kabul edilen hemşireye bir an önce öğretilir, motive edilir. Eğer kabullenilmediyse, o grup tarafından, bu işler biraz daha zorlaştırılır... Yani onlar, iki ameliyata girip oturursa, sen sekiz saatin sekizinde de ameliyat başındasın..."</i> (İrem Hanım) <i>"Söylese ifade edebilirsin, bakışlarıyla aşağılıyor."</i> (Elif Hanım)

		<p>“Diline yansıyor. Aynı hatayı atıyorum ben yapıyorum. Bana daha yumuşak bir tavırla. Hemşire hanımcım bir daha olmazsa iyi olur. Öbürküne bıktım senden. Her zaman aynı şeyler, nasıl yapıyorsun bu hatayı?” (Zeynep Hanım)</p> <p>“Kimse onunla arkadaş olmak istemiyordu...” (Yağmur Hanım)</p> <p>“Dışarıda onlarla çok fazla görüşemem. Çünkü yapıma ters.” (Fatma Hanım)</p>
Diğer meslektaşlar açısından		<p>“İki, üç ayda bir yerim değişti... Daha sonra serviste benim gitmeye sevinen arkadaşlar olmuş.” (Mustafa Bey)</p> <p>“Onlar (kendilerine) tepki göstermesin diye konuşmuyordu artık. Çünkü onların kaybedecekleri şey, torpilli servisten başka servise gidip nöbet tutmak.” (Beyza Hanım)</p>
Yönetim açısından	Adil olmayan yaklaşımlar	<p>“Doğum yaptığım için buradan alınmam, benim için doğru değil... Ya da ben alınıyorsam herkesin alınması lazım...” (Büşra Hanım)</p> <p>“Bazen bir üstün (yöneticin), diğer arkadaşına kendini daha yakın hisseder farkında olmadan, bazı şeyleri ona göre yapar.” (Zehra Hanım)</p>
	Cezalandırıcı yaklaşımlar	“İşte uyarı cezası geldi... Kınama. Döner sermayemi kestiler. Parasında değilim ama o dönem damgalandığımı düşünüyorsun.” (Fatma Hanım)
	Zorlayıcı yaklaşımlar	“Çocuk burada yalnızlığa itildi... Dediler ki bununla görüşülmeyecek. Bununla konuşulmayacak.” (Yusuf Bey)
	Destekleyici yaklaşımlar	“İdare yaptığı hatalardan dolayı sizi ödüllendirebiliyor, ben bunu yaşadım. Bir önceki başhekim beni cezalandırırken, bir sonraki beni ödüllendirebiliyor.” (Aleyna Hanım)
Kurum açısından	Hasta güvenliği	<p>“Direkt halkla sürekli yüz yüze ve atak dönemlerinde ortada bağırp çağırıyordu. Damarda enjektörü unutup bırakıp gitmeler...” (Elif Hanım)</p> <p>“Hastaya da hart hurt davranıyor, bize de... Hastaya da yansıyor...” (Beyza Hanım)</p>
	İşyeri iklimi	“Bizim çalışmamız ekip işi, çalışma ortamını bozar diye düşünüyorum. Çünkü biz hep doktoruyla, hemşiresiyle, personeliyle bir zincirin halkalarıyız diyoruz. Bir tanesi koptuğu zaman, işleyiş gerçekten kopuyor... İşyeri iklimini tamamen bozacaktır.” (Rabia Hanım)
	Hastaneye olan güven	“Çalıştığınız kurumu temsil ediyorsunuz birey olarak. Damgalamanın sonucundaki olumsuz tavırlar tüm kuruma mal edilebilir.” (Rabia Hanım)
	Verimlilik kaybı	“Çalışma isteği bırakmıyor, ne kadar çalışma isteğinin olmayınca, hem çalışma ortamına, hem çalışma arkadaşlarına verimli olmaz. Sürekli psikoloji bozuk, kafasına taktığı şeyler olur...” (Büşra Hanım)

3.3.1. Damgalanan Açısından

Damgalamanın sonuçları, damgalanan açısından “psikolojik sonuçlar”, “sağlığa dair sonuçlar” ve “sosyal sonuçlar” olmak üzere 3 temada toplanabilmektedir. İlk sıradaki psikolojik sonuçlar temasında, “baş etme mekanizmaları”, “duygusal tepkiler”, “saldırgan tepkiler” ve “yenilgi hissi” olmak üzere 4 farklı durum gerçekleşmektedir. Öncelikle baş etme mekanizmaları incelendiğinde; damgalamayı bir imtihan kabul etme, kadere bağlama, kötü anıları silme, olumlu yaklaşım sergileme, damgalayan kişiyi hayatından çıkarma, umursamama, yansıtma gibi örnekler verilmiştir. İkinci olarak duygusal tepkiler başlığında, affedememe, ağlama, çok üzülme, korku, öfke, psikolojinin bozulması gibi sonuçlar ortaya çıkmıştır. Üçüncü olarak saldırgan tepkiler başlığında; duygusuzlaşma, patlama noktasına gelme, pekiştirme ve tartışma gibi örnekler verilmiştir. Dördüncü başlık yenilgi hissidir. Yenilgi hissinde; kandırılma, kabullenme, içselleştirilmiş damgalama, insanlardan uzaklaşma, tepki vermeme, güven kaybı ve susma konularına değinilmiştir.

İkinci tema sağlığa dair sonuçlardır. Damgalanan kişinin sağlığı da bu süreçte olumsuz etkilenebilmektedir. Buna dair, katılımcılar tarafından rahatsızlıklarının ilerlemesi, antidepresan kullanmaya başlama, dikkat dağınıklığı, sosyal fobi, uyku düzeninin bozulması gibi sağlık sorunlarından bahsedilmiştir.

Üçüncü ve son tema olan sosyal sonuçlar içerisinde “Aile Hayatına Dair”, “Çalışma Ortamına Dair”, “İtibara Dair” ve “Özel Hayata Dair” başlıklarındaki konulardan bahsedilmiştir. İlk olarak “aile hayatına dair” damgalanan kişinin eş ve çocuklarının genel olarak aile hayatlarının olumsuz etkilendiği; bebeğini emzirememek başta olmak üzere ailesine karşı görevlerini yerine getiremedikleri, eşiyile arasında gerginlik yaşandığı hatta boşanmalara yol açtığı ifade edilmiştir. İkinci başlıkta “çalışma ortamına dair” sonuçlar arasında bölümden ayrılma, tayin isteme, yalnızca gece nöbetlerinde çalışma, gece nöbet tutmak istememe, istemeyerek emekli olma, çalışma hevesinin kalmaması, devamsızlık, izin alma, memurluktan ayrılmayı düşünme ve tayin isteme konuları yer almaktadır. Üçüncü başlık olan “itibara dair” sonuçlar arasında ise; kişilerin ciddiye alınmaması, kabullenilmemek, adının lekelenmesi gibi konulardan bahsedilmiştir. Son olarak dördüncü başlık olan “özel hayata dair” sonuçlar ise damgalandığı için evlenmek zorunda kalmak, şehir değişikliği yapmak ve yaşadığı ilişkilerde sorunlar yaşamak şeklinde ifade edilmiştir.

3.3.2. Damgalayan Açısından

Damgalayan açısından psikolojik ve sosyal sonuçlar olmak üzere iki başlıkta toplanan ifadeler yer almaktadır. Psikolojik sonuçlarda damgalayan kişinin psikolojisini etkileyen ve verdiği tepkilere dair durumlar söz konusudur. Vicdan azabı ve yansıtma olmak üzere iki örnek verilmiştir. Yansıtma da kişinin vermek istediği tepkiyi gizleyerek gerçekte olduğundan farklı bir davranış göstermesi yaşanmaktadır.

Sosyal sonuçlar incelendiğinde ise, “çalışma hayatına dair”, “çözümsel yaklaşımlar”, “küçümseyici davranışlar”, “sosyal mesafeye dair” ve “sapma davranışlarına dair” olmak üzere 5 başlık ortaya çıkmaktadır. “Çalışma hayatına dair” başlığında üste şikâyet etme, servis servis gezmek zorunda bırakma, terfi ettirmeme, işini zorlaştırma, iş yükünü artırma, fazladan nöbet yazma, bilgiyi saklama ve dışlama gibi davranışlar görülmektedir. “Çözümsel yaklaşımlar”da ise özür dileme, önyargıların kırılması, nasihat verme ve damgalanan hassas konulara girmeme gibi olumlu tutumlar ifade edilmiştir. “Küçümseyici yaklaşımlar”da, beden diline yansıtma, dalga geçme, dışlama, gülme, küçümseme, nasihat verme, rencide etme, ukalalık etme, üslup farkı gibi örnekler verilmiştir. “Sosyal mesafeye dair” sonuçlarda; ailece görüşmek, arkadaşlık yapmak, aynı ortamda çalışmak ve dışarıda görüşmek istememe, evine gitmeme, iletişimi kesme gibi örnekler verilmiştir. Son olarak katılımcı görüşlerinde “sapma davranışlarına dair” sonuçlarda çarpıtma, dedikodu, hakaret, hile yapma, iftira, intikam, kıskırtma, şiddet ve tehdit konularına değinilmiştir.

3.3.3. Diğer Meslektaşlar Açısından

Diğer meslektaşlar açısından yaşanan sonuçlar ile ilgili olarak katılımcılar tarafından haksızlığa göz yumma, sessiz kalma ve damgalanan kişiyle iletişimi kesme, meslektaşının farklı bir bölüme gönderilmesine sevinme gibi davranışlara yer verilmiştir.

3.3.4. Yönetim Açısından

Damgalamanın yönetim açısından sonuçlarında “adil olmayan”, “cezalandırıcı”, “destekleyici”, “zorlayıcı” olmak üzere 4 yaklaşım gösterildiği ifade edilmiştir. Adil olmayan yaklaşımlar; adaletsizlik, ayrımcılık, kayırmacılık olmak üzere 3 farklı konu ile örneklendirilmiştir. Cezalandırıcı yaklaşımlar ise damgalanana yönelik ve damgalayana yönelik olmak üzere 2 gruba ayrılmıştır. Damgalanana yönelik olarak döner sermayenin kesilmesi, kınama cezası, farklı bir bölüme gönderme, mobbing, sicil notunu düşürme, sürgün etme, uyarma gibi konulardan bahsedilmektedir. Damgalayana yönelik olarak ise bölüm değiştirme olarak sonuçların yaşandığı görülmektedir. Destekleyici yaklaşımda haksızlık yapıldığını kabul etme, geri planda çalıştırma, destek olma ve rapor aldırma gibi uygulamalar yaşandığı ifade edilmiştir. Son olarak zorlayıcı yaklaşımlarda ise sendika baskısı ve çalışanın sessizleştirilmesi gibi uygulamalar örnek verilmiştir.

3.3.5. Kurum Açısından

Damgalamanın sonuçları kurum açısından “hasta güvenliği”, “işyeri iklimi”, “hastaneye olan güven” ve “verimlilik kaybı” başlıklarında değerlendirilmiştir. Hasta güvenliği açısından damgalamanın hasta ile iletişimi olumsuz etkileyeceği; alkol bağımlısı ve ruhsal hastalığı olan personelin nöbet tutmasının uygun olmadığı; ayrıca yıldırma politikası nedeniyle sık sık birim değişikliği yapılmasının hastaya zarar verebileceğinden bahsedilmiştir. İkinci başlık olan işyeri iklimi ile ilgili olarak ise damgalamanın örgüt içerisindeki ortama olumsuz etkilerinin olabileceği vurgulanmıştır. Üçüncü başlık olan hastaneye olan güvende damgalamadan dolayı kurum itibarının sarsılarak, prestij kaybı yaşanabileceği belirtilmektedir. Çalışanların hastaneyi temsil ettiği ve olumsuz tavırların kuruma mal edileceğinden bahsedilmektedir. Son olarak verimlilik kaybı ise beklenen bir sonuçtur. Damgalama ile birlikte çalışma barışı azalacağından ve işten ayrılma oranı artacağından dolayı verimlilik azalmaktadır.

3.4. Damgalamanın Önlenmesine Dair Öneriler

Damgalamanın önlenmesine dair öneriler ise “damgalanana yönelik”, “damgalayana yönelik” ve “yöneticilere yönelik” olmak üzere Tablo 6’da görüldüğü üzere 3 başlık altında toplanmıştır.

Tablo 6. Damgalamanın Önlenmesine İlişkin Temalar

Üst Temalar	Temalar	Örnek İfadeler
Damgalanana yönelik	Kendini kanıtlama	<i>“Karakter özellikleriyle ilgili bu sıkıntılarla ilgili şeylerse, damgalama sebebi; eğer kulağına gittiyse, duyduysa değiştireceğini umuyorum. Ben olsam değiştirirdim.” (Emine Hanım)</i>
	Bölüm değişikliği	<i>“Orada tutunamıyorsa yerini değiştirebilir. Ama tebdili mekân, en iyisi olur.” (Ayşe Hanım)</i>
	Destek alma	<i>“Bunlar kazandırılabilir ama bu insanların psikolojik destek görmesi gerekiyor. Bir anda olacak bir şey değil.” (Mustafa Bey)</i>
	Mesafe koyma	<i>“Kötü insanlardan uzak duracaksınız bu kadar. İşinizi yapacaksınız.” (Aleyna Hanım)</i>
	Mesleki birlik oluşturma	<i>“Dört hemşire bir bütünlüğü sağlayamıyoruz... Çok zor... Ama birliktelik olsa... Kesinlikle yapamazlar. O zaman daha farklı olur...” (Esra Hanım)</i>
	Topluma uyum	<i>“Toplum nasıl giyiniyorsa normalidir. Ben dikkat çekmeyeceksiniz derim. Çocuklarıma da kendi yaşam şeyim odur...” (Merve Hanım)</i>
	Sabır	<i>“Bir işi sabırla başarabiliyoruz... Hayatımız sabırla...” (Yağmur Hanım)</i>
Damgalayana yönelik	Empati	<i>“Demesi lazım kişinin... Nasıl olurdu? Ben o kişinin yerinde olsam, ona söylediğim şeyler nasıl olurdu diye düşünmesi lazım.” (Büşra Hanım)</i>
	Evrensel bakış	<i>“İnsanların da evrensel bir bakış açısı olması lazım. Kişileri olduğu gibi kabullenmek gerekir... Dar kalıp düşünmemesi lazım...” (Ayşe Hanım)</i>
	İletişim	<i>“Konuşulabilir mesela, ben personel arkadaşla konuştum. Aslında onun kişilik olarak, bir sorunumuzun olmadığını...” (Beyza Hanım)</i>
	İnsan sevgisi	<i>“Zaten insan sevgisi olursa böyle ayırıştırma, damgalama, uzaklaştırma yaşanmaz... Karşılıklı anlayış, fedakârlık olmalı.” (Hatice Hanım)</i>
	İş yükü	<i>“Üstüne düşen vazife başkasına yüklenmeden yapılsa...” (Esra Hanım)</i>
	Önyargılardan arınma	<i>“Bir kere önyargının kalkması lazım... Kadın erkek olarak değil sadece kişilik olarak.” (Esra Hanım)</i>
	Saygı	<i>“Müdahaleci bir yapıda olmamak... Kişilik bozukluğuna vardırcaak tarzda, başka insanın hayatına müdahil olunmamalı.” (Rabia Hanım)</i>
	Profesyonellik	<i>“Özel hayatın beni hiçbir şekilde ilgilendirmez... Çalışmamız önemli... İşini yap, kimseye bulaşma... Her şey daha güzel olur.” (Aleyna Hanım)</i>
Yöneticilere yönelik	Eğitim	<i>“Eğitim verilebilir.” (Beyza Hanım)</i>
	Eşit davranma	<i>“Önce eşit davranmasını bilmeli idareciler, herkese eşit muamele...” (Sıla Hanım)</i>
	Gizlilik	<i>“Bir başkasıyla ilgili laf taşıyor ısrarla... Direkt damgaladı benim yanımda... Eğer böyle bir şey yaptığını düşünüyorsan sen de onun yanında konuşmayacaksın.” (Emine Hanım)</i>
	İnsancıl davranış	<i>“Profesör, uzman doktor, hemşire, personel sabah kahvaltı yapardık. Bu beni işe başlarken gerçekten moralimi yerine getiriyordu. (Mehmet Bey)</i>
	Personel tahsisi	<i>“Mesela bütün problemlili sayılan kişileri aynı yere toplamamak lazım. Onları dağıtmak lazım.” (Esra Hanım)</i>
	Yaptırım	<i>“Onun bana bu şekilde davranmasına izin vermemesi gerekiyor. Bunun bir cezası olması gerekiyor, uyarılması gerekiyor.” (Beyza Hanım)</i>

Damgalanana yönelik olarak kendini kanıtlama, destek alma, mesafe koyma, mesleki birlik oluşturma, bölüm değişikliği, topluma uyum sağlama, sabır gibi çözümler geliştirilmiştir. Damgalayana yönelik ise, empati, evrensel bakış, iletişim, insan sevgisi, iş yükü, önyargılardan arınma, saygı, profesyonellik konularında eksikliklerin tamamlanması gerektiği belirtilmiştir. Son olarak yöneticilere yönelik olarak öneriler arasında ise, eğitim, eşit davranma, gizlilik, insancıl davranış, personel tahsisi ve yaptırım gibi konular yer almaktadır.

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Hastanede görev yapan hemşireler arasında yaşanan işyerinde damgalama bu araştırmanın konusunu oluşturmaktadır. Bu araştırma sonucunda elde edilen verilerden yola çıkarak hastane ortamındaki damgalama olgusunun farklı boyutları ortaya konulmuştur. Katılımcı görüşlerinden anlaşılacağı üzere, hastanelerde damgalamaya yönelik pek çok şaşırtıcı olay gerçekleşmiştir. Damgalama ile karşı karşıya kalan kişiler, kendi sağlıklarını, aile huzurlarını, kariyerlerini bu yolda feda ederek hayatlarının dönüm noktasını yaşamışlardır. Sonuç olarak damgalanan ve dedikodu yapılan kişiler ile diğer çalışanlar arasında ciddi boyutta çatışmalar ortaya çıkmıştır. Bu sorunların hastalara, kuruma ve çalışma ortamına zararları olabilmektedir.

Araştırmanın sonucunda elde edilen temalar arasında ilk olarak damgalama türlerine dair toplamda 17 farklı tema elde edilmiştir. Bu temalar; adli, ahlaki, cinsiyet, çalışana özel, çalışma hayatına özel, dış görünüş, eğitim, etnik, inanç, kılık kıyafet, medeni durum, mesleki, sendika, siyasi, sosyal, tıbbi, yaş ve yaşam tarzı damgalamasıdır. Literatürde cinsiyet (Sakallı, 2013; Manuel vd., 2017), etnik (Deniz vd., 2016), inanç (Endelstein ve Ryan, 2013; Balkanlıoğlu, 2012), tıbbi (Sezgin ve Hocaoğlu, 2014; Simmons vd., 2015), mesleki (Halter, 2008), yaş (Richeson ve Shelton, 2006) gibi damgalama türleri araştırmalara konu olurken; bu çalışmada ilave olarak ahlâki, siyasi, sendika, çalışma hayatına özel, çalışana özel türdeki damgalamalara da yer verilmiştir. Mesleki damgalamaya dair katılımcı ifadelerinin oldukça fazla olmasından dolayı tümüne yer verilememiştir ancak araştırmaya katılan hemşirelerin çoğunluğunun mesleki damgalama yaşadığı göze çarpmaktadır.

Bu çalışmada geçen mesleki damgalama konusunda, özellikle lise mezunu hemşirelerin genelinin hekim figürünü kabullenmiş olması Hofling ve diğerleri (1966) tarafından yapılan çalışma ile örtüşmektedir. İtaat etme davranışına dair yapılan çalışmada, ilacın üzerinde uyarı olmasına rağmen hemşirelerden hastaya yanlış dozda ilaç vermeleri istenir. 22 hemşireden 21'i yüksek doz ilacı hastaya vermeyi kabul etmiştir. Hekim otonomisinin bir yansıması olan çalışma, mesleki bilincin ve profesyonelleşmedeki eksikliklerin nelere sebep olabileceğinin de en büyük göstergesi niteliğindedir. Bu çalışmada özellikle lisans ve lisansüstü hemşireler; eğitimleri ve bilgi birikimleri nedeniyle uygun bulmadıkları tedaviyi reddetme hakları olduğunu vurgulamıştır. Bu yaklaşım da uyma davranışının bilgi birikimi olan kişilerde daha zor olduğu görüşünü yansıtmaktadır.

Genel anlamda toplumdaki ahlaki ilkelere, kurallara ve sınırlara uymayanlar; normal olmayan ve sapkın olarak damgalanmaktadır (Arıkan, 1986). Bu çalışmada da hırsızlık, yalancılık, ilaç ve alkol bağımlılığı, intihar girişimi, ahlaki zayıflıklar, ruhsal bozukluklar gibi hemen her toplumda normal görülmeyen unsurlara sahip kişilerin meslektaşları tarafından hoş görülmediği ve damgalandığı ortaya çıkmıştır. Katılımcılarla yapılan görüşmeler neticesinde ahlaki damgalamaya daha fazla maruz kalan grupların kadınlar, özellikle de hemşireler olduğu, ayrıca medeni durumu dul olanların bu konuda daha fazla yara alabildiği tespit edilmiştir.

Cinsiyet damgalamasına dair ise erkek hemşirelerin kabalık, rahatlık, kayıtsızlık; kadın hemşirelerin ise korkaklık, ezilmişlik, meraklılık ile özdeşleştirildiği ifade edilmiştir. Türkiye’de genel itibarıyla kadınlar erkeğe bağımlı, girdiği çevreye uyum sağlamak zorunda olan, söz dinleyen ve uyan; erkekler ise söz geçiren ve uyulan konumda bulunmaktadır (Sakallı, 2013). Bu tespiti doğrular nitelikte benzer bir yaklaşım, hastanedeki sağlık çalışanları için de tezahür etmiştir. Erkek hekimlerin erkek hemşirelere, kadın hemşireler kadar sert davranmaması, ancak kadın hemşireleri kolaylıkla azarlayabilmesi bu yaklaşımın yansımasıdır. Yöneticilerin, hastaların ve sağlık çalışanlarının da kadın hemşirelere ayrımcı ve kaba tutumlar gösterdikleri ifade edilmiştir. Erkek hemşirelere daha kibar üslupta; ancak kadın hemşirelere daha sert ve aşağılayıcı tarzda yaklaşıldığı anlatılmıştır. Ayrıca kadın hemşirelerin çocuk sahibi olma, doğum izni ve süt izni alma konularında meslektaşlarından ve yöneticilerden destek göremediği belirtilmiştir.

Çalışanların şahsına yönelik daha çok hijyen ve sosyal olma gibi konularda damgalamalar yapıldığı; çalışma hayatına yönelik ise; pasif, tembel ya da çömez olma gibi konularda damgalama yaşandığı görülmüştür. Çömez olanlarla nöbet tutulmak istenmediği; tembel olduğu düşünülenlere, kaytarıcı etiketinin takıldığı; “pasif” etiketinin ise genelde ruhsal rahatsızlığı bulunup çok aktif çalıştırılmayan ve sadece basit işler verilen kişiler için kullanıldığı ve bu durumun ruhsal hastalıkların seyrini olumsuz yönde etkilediği ortaya çıkarılmıştır. Eğitim sistemindeki değişikliklerden dolayı hastanelerde aynı ortamda hem lise hem de lisans ve lisansüstü düzeyinde hemşireler çalışmaktadır. Bu araştırmada farklı eğitim düzeyindeki hemşireler arasında bazı damgalamalar yapıldığı ortaya çıkmıştır.

İnanç damgalamasına ilişkin bu araştırmada, Balkanlıoğlu (2012) tarafından ifade edildiği gibi bazı mezheplerin kabullenilmediği ve dışlandığı bilgisine uygun olarak; hastanede de bazı hemşirelerin mezheplerini çalışma ortamında aleni bir şekilde söyleyemedikleri ve damgalama yaşadıkları belirlenmiştir. Ayrıca inanç ve dini yaşayış ile ilgili anlatılanlardan ise; katılımcıların ifadesiyle hem dindarların hem de dindar olmayanların damgalandığı anlaşılmıştır.

Tıbbi damgalamaya ilişkin bu araştırmada az sayıda açıklamada bulunulmuştur. Hemşirelerin sağlık personeli olmasından dolayı bilinçli ve duyarlı olmalarından dolayı olduğu düşünülmektedir. Alkol ve ilaç bağımlılığı ruhsal hastalıklara göre; ruhsal hastalıklar da tıbbi hastalıklara göre daha fazla damgalanmaktadır. Ancak ruhsal hastalıkların hastalık olarak kabul edilmesinin daha az damgalamaya sebep olduğu bilinmektedir (Taşkın, 2007). Bu araştırmada da katılımcılar literatürü destekler nitelikte, meslektaşlarının ruhsal yönden hasta olduğunun bilindiği takdirde üstüne gidilmeyeceğini ifade etmiştir.

Sendika damgalaması ve siyasi damgalama ile ilgili bulgular değerlendirildiğinde; sendikaya üye olma ya da olmama, siyasi bir düşünceye sempati duymamanın bir baskı aracı olarak damgalanan unsurlar arasında olduğu görülmüştür. Yaş damgalamasında, genelde yaşlı çalışanların damgalandığı ve emekli olmaları gerektiğinin düşünüldüğü ortaya çıkmıştır. Yaşam tarzı damgalaması ve kılık kıyafet

damgalamasında dair diğerlerine aykırı gelen davranışların ve giyim tarzının damgalandığı bulunmuştur.

İkinci başlık olan damgalamanın nedenleri ile ilgili olarak; damgalamaya damgalanan ve damgalayan kişilere dair unsurlar sebep olduğu gibi hastanenin kurumsal yapısı, ülkenin kültürel ve sağlık sistemi ile ilgili etkenlerin de neden olduğu belirlenmiştir. Damgalanan kişilerin kişisel davranışları, özellikleri, dış görünüşleri ve iletişim kurma tarzları neden olduğu gibi; aileleri, evlilik hayatları ve çalışma hayatları da damgalanmalarına sebep olabilmektedir. Damgalamada damgalayanın hırs, intikam, kıskançlık gibi duyguları, önyargıları ve kişilik özellikleri ile birlikte gruplaşmalar, güç, ego ve menfaat savaşları da bir neden olarak göze çarpmaktadır. Ayrıca yaşanan ülkenin, bölgenin ya da şehrin ve travmatik olayların da damgalamaya neden olabildiği görülmüştür. Sisteme dair damgalamaya neden olan faktörler arasında toplum yapısı ve medya bulunmaktadır. Genel anlamda yaşanan damgalamalarda Türk aile ve toplum yapısının etkisinin olduğu belirtilmektedir (Balkanlıoğlu, 2012). Bu araştırmada da tüm damgalama unsurları açısından değerlendirildiğinde, kültürel unsurların önemli derecede etkisinin olduğu söylenebilir. Kişilerin ait olduğu kültürel yapı, yaşamına da yön verir. Bu araştırmada kültürel sisteme dair, anne baba ve öğretmenlerimizin bizi yetiştirme tarzının; çevremizdeki insanların yaklaşımlarının damgalamaya eğilimi artırdığı ortaya konmuştur. Ayrıca medyanın damgalamaya neden olabileceği, özellikle hemşirelerin dişil özne rolüne sokulmaya çalışılmasında belirtilmiştir. İkişık (2008) tarafından öğrenciler üzerinde yapılan çalışmada da şizofreni hastalarının damgalanmasında görsel ve yazılı basında okuyup izlediklerinin etkisinin olduğu saptanmıştır. Özellikle şizofreniye karşı hastaları, aileleri, yakınları ve sağlık çalışanları tarafından damgalamanın oluşmasında medyanın rolünün büyük olduğu vurgulanmıştır (Bilge ve Çam, 2010).

Üçüncü olarak damgalamanın, damgalanan ve damgalayan kişiler, diğer meslektaşlar, yönetim ve kurum açısından bazı sonuçları olduğu belirlenmiştir. Damgalanan ve damgalayan açısından psikolojik, sosyal ve tıbbi sonuçlar meydana gelebilmektedir. Kurum açısından sonuçları arasında özellikle hasta güvenliğinin tehdit edildiği durumlar dikkat çekicidir. Damgalamanın hastanın sağlığının bozulması ve bakımının aksamasına yol açabileceği görülmüştür.

Dördüncü olarak damgalamanın önlenmesi amacıyla yapılacak olan çalışmalar ile ilgili; damgalanan, damgalayan ve yöneticilere bazı görevler düştüğü belirlenmiştir. Damgalanan açısından bölüm değiştirme ve yeni bir çevre edinmeye çalışma faydalı olabilmektedir. Ayrıca damgalayıcı tutum gösteren kişilerden uzak durma, arasına mesafe koyma etkili bir savunma stratejisi olabilmektedir. Katılımcılar tarafından hemşirelik mesleğinde dayanışma eksikliğinin giderilerek, mesleki güç birliğinin oluşturulması gerektiği vurgulanmıştır. Damgalanan kişilerin psikolojik açıdan bir uzmandan profesyonel destek almaları tavsiye edilmektedir. Damgalayan açısından ise empati yapmaları, önyargılardan arınmaları, sağlıklı iletişimin önündeki engelleri kaldırmaları, kişilerin karakterlerini hedef alan etiketler takmamaları ve onurunu zedeleyici bir üsluptan uzak durmaları sağlanmalıdır. Son

olarak yöneticiler açısından insancıl, adaletli, eşitlikçi bir yönetim tarzı benimsemeleri, etkili bir lider olarak ekip ruhunu geliştirmeleri, açık iletişim yollarını tercih etmeleri, iş dağılımı yaparken personelin kişisel özelliklerini ve damgalanma durumlarını göz önünde bulundurmaları önerilmektedir.

Literatürde işyerinde damgalama ile ilgili az sayıda çalışma mevcut iken (Kulik vd., 2008; Devers vd., 2009; Zorlu ve Çalım, 2012); bilindiği kadarıyla hastane çalışanları arasında damgalamaya dair nitel araştırma yönteminin kullanıldığı bir araştırma bulunmamaktadır. Daha önce yapılan araştırmalar genel itibarıyla hastanelerde hekim ve hemşirelerin hastaları damgalaması üzerinde durmuştur. Bu nedenle, bu çalışmanın alandaki bir boşluğu dolduracağı düşünülmektedir. Derinlemesine görüşmeler sayesinde damgalamanın boyutlarının daha net anlaşılabilirdiği; örgütler için huzuru tesis edecek, çalışan bağlılığını geliştirecek, kişilerin ve ailelerinin de psikolojik ve sosyal yönden iyi hale gelebilecekleri bir ortamın sağlanmasının mümkün olabileceği düşünülmektedir. Hem yöneticiler hem sağlık alanındaki bürokratlar araştırma sonuçlarından yararlanarak geleceğe dair önleyici çalışmalar planlayabileceklerdir.

5. ÖNERİLER

Bireyden başlamak üzere, aile, grup, kurum ve ülke düzeyinde topluma zarar veren ve olumsuz sonuçlara yol açan damgalamanın önlenmesi ve yönetilebilmesi adına tüm taraflar açısından yapılabilecekler mevcuttur. Öncelikle damgalamanın önyargı, dedikodu, iftira, karalama, yaftalama sonucunda ortaya çıktığı düşünüldüğünde; nesiller boyu aktarılmaması adına toplumun yanlış bilgilerden arındırılması gerekmektedir (Balkanlıoğlu, 2012). Kişiler farkında olmadan, çocukluk çağlarından itibaren temel bazı yargılar zihinlerine yerleştiğinden dolayı ebeveynlere büyük sorumluluk düşmektedir.

Toplum yapısına benzer olarak çalışma ortamının da bir mozaik olduğu düşünüldüğünde, her tür inanç, kültür ve anlayışta insanın saygı çerçevesinde bir arada yaşamak ve çalışmak zorunda olduğu unutulmamalıdır. Damgalamanın yönetilmesinde yöneticiler ve mağdurlar öncelikle çözüm yolları geliştirmesi gereken kişilerdir. İşyerinde damgalamanın önlenmesinde hem kendisi hem çalışanlar açısından yöneticinin sorumluluğu büyüktür. Yöneticilerin örgüt üyeleri arasında hâkim olan inanç, değer ve normları bilmeleri; personelinin davranışlarını önceden tahmin etmesini ve yön verebilmesini mümkün kılacaktır. Yöneticinin eşitlikçi ve adil davranabilmesi, pozitif ilişkiler geliştirmesi, çalışanlarla arasına kalın duvarlar örmemesi, iletişim kanallarını açık tutması, şikâyetleri dinlemesi ve sorunları dikkate alması, takım ruhunu sağlayabilmesi, önyargı ve dedikodudan uzak bir yönetim benimsemesi, çalışanların fikirlerine değer vermesi damgalama ile ilgili oluşabilecek sorunların önceden çözümlenmesine katkıda bulunabilecektir (Yaman, 2009). Çalışanların özsaygıları ve özgüvenlerine bir saldırı olmadığında kişiler kendilerini daha iyi ifade edecekler, örgüt gelişimi için yaratıcılıklarını daha fazla kullanabileceklerdir. Çalışan verimliliği, devamlılığı ve bağlılığı damgalamanın ortadan kaldırılması ile artacaktır. İstifalar, şiddet olayları, intihar girişimleri azalacaktır.

Yönetimsel çözümler bulunmadığında ise, çalışanlar örgüt içerisindeki psikososyal riskleri ancak kişisel faktörlerle engelleyebilmektedirler. Damgalanan kişi istemli ya da istemsiz olarak, psikolojisini koruyabilmek adına yadsıma, neden bulma, yansıtma, yön değiştirme gibi çeşitli savunma mekanizmalarını kullanabilmektedir (Geçtan, 2012). Algıda seçicilik nedeniyle kişiler kendi tutumları ile uyuşmayan mesajları algılamama ve bu nedenle tutumlarını değiştirmeme eğiliminde olabilir. Bu nedenle, tutumun o kişi için taşıdığı anlamın ve psikolojik ihtiyacın belirlenmesi, kullanılan savunma mekanizmalarının daha iyi anlaşılması ve tutumların değiştirilmesi için kolaylaştırıcı yöntemler olabilir (Bilge ve Çam, 2010). Yapılan çalışmalar damgalama bilinci yüksek kişilerin stresi daha kolay yönetebildikleri, kendilerine ya da dahil oldukları grupları hedef alan ayrımcılık davranışlarını daha rahat algılayabildikleri ve bu durumlardan kendilerini uzaklaştırabildikleri tespit edilmiştir (Yaman ve Güngör, 2013). Bu nedenle damgalama konusunda çalışanlar bilgilendirilmeli; diğer yandan damgalamaya yol açan olumsuz tutumları ve zihinleri değiştirmek adına ilgili kurumlar tarafından mücadele programları yürütülmeli ve eğitimler verilmelidir. Araştırmacılar tarafından damgalama konusunda daha sonra yapılacak olan çalışmalarda hastanedeki diğer çalışan gruplarına dair katılımcıların da görüşlerinin alınması önerilmektedir.

6. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI

Nitel bir araştırma olmasından dolayı genellenebilirlik özelliği yoktur. Bu araştırma Türkiye’de yalnızca bir ilde bulunan bir kamu hastanesinde çalışan 20 hemşire üzerinde uygulanmıştır. Bu nedenle bulguların tüm Türkiye’deki hastanelerde çalışan hemşireleri içine alacak şekilde genellenmesi mümkün değildir. Katılımcı grubu seçiminde olası yanlılık ihtimali bulunmaktadır. Nitel araştırmanın bir diğer kısıtı olarak bu araştırma araştırmacının bilgisine, yeteneğine, yöntemsel becerisine, dürüstlüğüne ve duyarlılığına bağlı kalmıştır.

KAYNAKÇA

- Acun Kapıkıran, N. ve Kapıkıran, Ş. (2013). Psikolojik yardım aramada kendini damgalama ölçeği: Geçerlik ve güvenirlik, *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik*, 40(5), 131-141.
- Akbolat, M. ve Ünal, Ö. (2017). Sağlık kurumlarında mobbing, (Ed. M. Çimen, S. Deniz), *Sağlık Kurumları Yönetiminde Örgütsel Davranış Konuları* içinde, 1. Basım, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Arıkan, Ç. (1986). Psiko-sosyal yönleriyle sapma, *Hacettepe Üniversitesi Sosyal Hizmetler Yüksekokulu Dergisi*, 4(2-3), 123-140.
- Balkanlıoğlu, M. A. (2012), Alevi-Sünni evliliklerinin aile ilişkileri ile çocuk yetiştirme üzerine etkileri ve sosyal damgalama, *Türk Kültürü ve Hacı Bektaş Veli Araştırma Dergisi*, 62, 163-182.
- Bilge, A. ve Çam, O. (2010). Ruhsal hastalığa yönelik damgalama ile mücadele, *TAF Preventive Medicine Bulletin*, 9(1), 71-78.
- Bos, A. E. R., Pryor, J. B., Reeder, G. D. and Stutterheim, S. E. (2013). Stigma: Advances in theory and research, *Basic and Applied Social Psychology*, 35(1), 1-9.

- Brohan, E., Slade, M., Clement, S. and Thornicroft, G. (2010). Experiences of mental illness stigma, prejudice and discrimination: A review of measures, *BMC Health Services Research*, 10(80), 1-11.
- Corrigan, P. W., Watson, A. C., Gracia, G., Slopen, N., Rasinski, K. and Hall, L. L. (2005). Newspaper stories as measures of structural stigma, *Psychiatric Services*, 56(5), 551-556.
- Creswel, J.W. (2013). *Nitel araştırma yöntemleri: Beş yaklaşıma göre nitel araştırma ve araştırma deseni*, (Çev. Ed. M. Bütün, S.B. Demir), Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Crocker J., Major, B. and Steele, C. (1998). Social stigma, D.T. Gilbert, and S.T. Fiske (Eds.), In *The Handbook of Social Psychology* (pp. 504-553), Boston: MA: McGraw-Hill.
- Deniz, A. Ç., Balcıoğlu, M. ve Diktaş, A. (2016). Romanların maruz kaldıkları damgalanma ve dışlanma mekanizmaları: Uşak örneği, *Tarih Okulu Dergisi (TOD)*, 9(25), 567-578.
- Endelstein, L. and Ryan, L. (2013). Dressing religious bodies in public spaces: Gender clothing and negotiations of stigma among Jews in Paris and Muslims in London, *Integr Psych Behav*, 47, 249-264.
- Ersoy, A., ve Öncül, B. (2017). Araştırma yöntemleri denizinde yüzmek: Doktora öğrencilerinin Erasmus yoğun program (IP) deneyimleri, *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 25(3), 1203-1220.
- Geçtan, E. (2012), *Psikodinamik psikiyatri ve normal dışı davranışlar*, 20. Baskı, İstanbul: Metis Yayınevi.
- Goffman, E. (1963). *Stigma: Notes on the management of spoiled identity*, ABD: Prentice-Hall,
- Halter, M. J. (2008). Perceived characteristics of psychiatric nurses: Stigma by association, *Achives of Psychiatric Nursing*, 22(1), 20-26.
- Hofling, C. K., Brotzman, E., Dalrymple, S., Graves, N. and Pierce, C. M. (1966). An experimental study in nurse-physician relationships, *The Journal of Nervous and Mental Disease*, 143(2), 171-180.
- İkişik H. (2008). *Tıp fakültesi öğrencilerinde şizofrenlere yönelik damgalamanın değerlendirilmesi: Niteliksel bir çalışma*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Halk Sağlığı ABD.
- Jones E. E., Farina, A., Hastorf, A. H., Markus, H., Miller, D. T. and Scott, R. A. (1984). *Social stigma: The psychology of marked relationships*, New York: Freeman.
- Kavuncubaşı, Ş. (2013). Hastane Organizasyonu, (Ed. H. Sur ve T. Palteki), *Hastane Yönetimi* içinde, İstanbul: Nobel Tıp Kitabevleri.
- King, M., Dinos, S., Shaw, J., Watson, R., Stevens, S., Passetti, F. et al. (2007). The stigma scale: Development of a standardised measure of the stigma of mental illness, *British Journal of Psychiatry*, 190, 248-254.
- Link, B. G. and Phelan, J. C. (2001). Conceptualizing stigma, *Annu. Rev. Sociol.*, 27, 363-385.
- Major, B. and O'Brien, L.T. (2005). The social psychology of stigma, *Annu. Rev. Psychol.*, 56, 393-421.
- Manuel, S. K., Howansky, K., Chaney, K. E. and Sanchez, D. T. (2017). No rest for the stigmatized: A model of organizational health and workplace sexism (OHWS), *Sex Roles*, 77, 697-708. doi: 10.1007/s11199-017-0755-x
- Pryor, J. B. and Reeder, G. D. (2011). HIV-related stigma, J. C. Hall, B. J. Hall, C. J. Cokerell (Eds.), In *HIV/AIDS in The Post-HAART Era: Manifestations, Treatment, and Epidemiology* (pp. 790-806), Shelton, CT: PMPH-USA.

- Punch, K. F. (2011). *Sosyal araştırmalara giriş: Nicel ve nitel yaklaşımlar*, (Çev. D. Bayrak, H. Bader Arslan, Z. Akyüz), Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Richeson, J. A. and Shelton, J. N. (2006). A social psychological perspective on the stigmatization of older adults, (Eds. Laura L. Carstensen, Christine R. Hartel), In *When I'm 64*. (174-208).
- Rüsch, N., Angermeyer, M. C. and Patrick, W. C., (2005), Mental illness stigma: Concepts, consequences, and initiatives to reduce stigma, *European Psychiatry*, 20, 529-539.
- Sakallı, N. (2013). *Sosyal etkiler*, 4. Baskı, Ankara: İmge Kitabevi.
- Scambler, G. (2004). Re-framing stigma: Felt and enacted stigma and challenges to the sociology of chronic and disabling conditions, *Social Theory & Health*, 2, 29-46.
- Sezgin, Ç. ve Hocaoğlu, H. (2014). İnfertilitenin psikiyatrik yönü, *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 6(2), 165-184.
- Simmons, L. A., Yang, N. Y., Wu, Q., Bush, H. M. and Crofford, L. J. (2015). Public and personal depression stigma in a rural american female sample, *Archives of Psychiatric Nursing*, 29, 407-412.
- Smith, G. (2006). *Erving Goffman*, New York: Taylor & Francis Group.
- Smith, J. A., Flowers, P. and Larkin, M. (2009). *Interpretative phenomenological analysis*, London: Sage Publications.
- Stafford M.C. and Scott R.R. (1986). Stigma deviance and social control: Some conceptual issues. In *The Dilemma of Difference*, (Ed. SC Ainlay, G Becker, LM Coleman), New York: Plenum
- Taşkın, E.O. (2007). Ruhsal hastalıklara yönelik tutum ve damgalamayı etkileyen etmenler, (Ed. E. Oryal Taşkın), *Stigma Ruhsal Hastalıklara Yönelik Tutumlar ve Damgalama içinde*, (73-114), 1. Baskı, İzmir: Meta Basım Matbaacılık.
- WHO. (2014). *Stigma and discrimination*. Erişim Linki: <http://www.euro.who.int/en/health-topics/noncommunicable-diseases/mental-health/priority-areas/stigma-and-discrimination>, (Erişim Tarihi: 01.10.2020).
- Yaman, E. (2009). *Yönetim psikolojisi açısından işyerinde psikoşiddet – mobbing*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Yaman, E. ve Güngör, H. (2013). Relationship between stigma tendencies of school administrators' and teachers' and organizational culture, *International Online Journal of Educational Sciences*, 5(3), 783-797.
- Yaman, E. ve Güngör, H. (2014). Damgalama Eğilimine İlişkin Öğretmen Görüşleri, *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(18), 823-851.
- Yaman, E. ve Ruçlar, K. (2014). Örgüt Kültürünün yordayıcısı olarak üniversitelerde örgütsel sessizlik, *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 4(1), 36-50.
- Zorlu, M. ve Çalım, S. İ., (2012), İşyerinde damgalama ve ayrımcılık faktörü olarak HIV/AIDS, *Çalışma ve Toplum*, 4, 165-187.



THE IMPACT OF CORPORATE GOVERNANCE PRACTICES ON POST-MERGER PERFORMANCE*

KURUMSAL YÖNETİM UYGULAMALARININ BİRLEŞME SONRASI PERFORMANSA ETKİSİ

Ali İhsan AKGÜN¹



1. Prof. Dr., Ankara Yıldırım Beyazıt University,
Department of Health Management,
ihsan.akgun@ybu.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-6441-8196>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
01.12.2020 12.01.2020

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
15.11.2021 11.15.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.836627>

* This study is supported by the Scientific and Technological Research Council of Turkey (TUBITAK) reference number (B.14.2.TBT.0.06.01-219-84).

Abstract

The relation between the post-merger performance and corporate governance mechanism is examined using Linear regression model for a sample of US, Canada, EU-28 and Western European countries listed firms for the period from 2003 to 2012. We also examine as to whether the use of International Financial Reporting Standards (IFRS) improves corporate transparency, therefore, increasing financial reporting quality. Using a sample of banks from international countries, we present the following key findings: post-merger performance is significantly better common law in countries than code law in countries with better IFRS group banks during the post-merger performance. We also find that local GAAP reporting allows a more transparent assessment of financial performance on the basis of traditional indicators making it a superior tool for assessing potential acquisition targets. This study analysis changes in a country legal regulation as a measure of corporate governance and shows that these regulations play an important role in merger activity. Legal origins and owner-protection mechanisms are important in explaining the relationship between the quality of accounting standards and corporate governance practices following IFRS adoption. Overall, our empirical findings result consistent with Ciobanu (2015) find that merger and acquisition is influenced both the legal origin and accounting regulations.

Keywords: *Corporate Governance Practices, Post-Merger Performance, Legal Origin, IFRS.*

Öz

Kurumsal yönetim mekanizması ile birleşme sonrası performans arasındaki ilişki, 2003-2012 dönemine ait ABD, Kanada, AB-28 ve Batı Avrupa ülkelerinin borsaya kayıtlı firmalarından oluşan örneklem için Doğrusal Regresyon modeli kullanılarak incelenmiştir. Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının (IFRS) kullanılması kurumsal şeffaflığı ve dolayısıyla finansal raporlamanın da kalitesini artırır. Bu çalışma, uluslararası banka örneklemini kullanarak, aşağıdaki temel bulguları sunmaktadır: Birleşme sonrası bankaların performansı, IFRS grubu bankaların kanun esası hukuk sistemini benimseyen ülkelerden daha iyi göstergede olduğunu göstermektedir. Ayrıca, yerel GAAP raporlamanın, geleneksel hukuk sistemini benimseyen göstergeler temelinde finansal performansın daha şeffaf bir şekilde değerlendirilmesine olanak tanıdığı ve potansiyel hedeflerini değerlendirmek için üstün araç olduğunu göstermektedir. Bu çalışmanın bulguları, kurumsal yönetişimin bir ölçüsü olarak bir ülke yasal düzenlemesinde farklılık gösterdiğini ve bu düzenlemelerin birleşme faaliyetinde önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Yasal düzenlemeler ve mal sahipliğine yönelik kurumsal yönetim mekanizmaları, IFRS'nin zorunlu uygulamasından sonra muhasebe standartları ile kurumsal yönetim uygulamaları arasındaki ilişkiyi açıklamada önemlidir. Genel olarak, araştırma bulgularımız Ciobanu (2015)'nin sonuçları ile tutarlı olup, birleşme ve devralmanın hem yasal menşei hemde muhasebe düzenlemelerini etkilemiştir

Anahtar Kelimeler: *Kurumsal Yönetim Uygulamaları, Birleşme Sonrası Performans, Yasal Düzenlemeler, IFRS.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Sınır ötesi birleşme ve devralmalar (M&As), muhasebe ve finans literatüründe önemli bir husus olarak kabul edilmektedir. Mevcut literatür, M&As'lerin yatırımcıların korunma kalitesini belirleme potansiyeline sahip olduğunu göstermiştir (La Porta vd, 1998; Rossi ve Volpin, 2004). Dünyadaki yasal düzenlemeler ve banka düzenlemeleri kurumsal yönetim mekanizmasında önemli bir rol oynamaktadır. Daha da önemlisi, güçlü yasal düzenlemeler ve katı piyasa düzenlemeleri, farklı finansal raporlama sistemlerine sahip ülkeler arasında birleşme ve satın alma işlemleri gerçekleştirerek farklı ülke bankalarının etkin bir şekilde faaliyet göstermesine yol açabilir. Bu çalışma, farklı ülkelerin yasal düzenlemeleri ve banka düzenleme kuralları arasındaki farkları göz önüne alarak, yasal düzenlemeler ve piyasa düzenleyici kuralının birleşme sonrası banka performansında önemli bir rol oynadığını göstermiştir. Bu çalışmanın amacı, kurumsal yönetimin bir ölçüsü olarak, bir ülke yasal düzenlemesindeki farklılıkların banka birleşmesi sonrasındaki performansında önemli rol oynayıp oynamadığını ortaya koymaktır. Muhasebe standartlarına yönelik yasal düzenlemeler ve mal sahipliği koruma mekanizmaları, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS)'nin zorunlu uygulamasından sonra muhasebe standartlarının kalitesi ile kurumsal yönetim uygulamaları arasındaki ilişkiyi açıklamada önem arz etmektedir. Ayrıca, bu çalışma, finansal raporlama uygulamalarında IFRS'in kullanımının kurumsal şeffaflığı artırdığını, dolayısıyla finansal raporlamanın kalitesini artırıp artırmadığını da incelemektedir. Bu çalışmada, birleşen 246 bankanın yerel genel kabul görmüş muhasebe standartları (GAAP) veya IFRS kullanmasının banka performansı ve kontrol grubu bankaların performansı karşılaştırılarak analiz edilmiştir. Çalışmamız literatüre iki farklı katkı sağlamaktadır. İlk olarak bir ülkenin yasal düzenlemelerinin kurumsal yönetim uygulamaları olan finansal raporlama setini nasıl etkilediği, ikincisi ise, ülke düzeyinde yasal düzenlemelerin birleşen bankaların denetçi ücretlerini nasıl etkilediğidir.

Araştırma Soruları

Birleşme ve satın almalar (M&As), günümüzün küreselleşen iş sürecinde çok önemli bir büyüme ve stratejik gelişme aracı olmaya devam etmektedir. Bununla birlikte, birleşme ve satın alma faaliyetinin bu popülaritesi bazı güçlükleri beraberinde getirmiştir, çünkü birçok ampirik çalışma, bu anlaşmaların çoğunun beklentileri karşılayamadığını ve hatta satın alanlar için mevcut firma değerini bile düşürdüğünü göstermektedir. Bu nedenle, birleşme ve devralmalar, farklı ülkelerden firmaların farklı ekonomik, kurumsal ve yasal sistemlere sahip olması nedeniyle finansal piyasalar arasındaki farklılıklardan dolayı güçlükler içermektedir. Bu bağlamda, bu çalışmada; kurumsal yönetim uygulamalarının birleşme sonrası performansa etkisi var mı? sorusu önemli bir araştırma sorusu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Literatür Araştırması

Çoğu ülke ekonomisinde, M&A özel yasaların yönetilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenle, hükümetler, ulusal ekonomilerini genişletmek ve kurumsal performansı artırmak ve böylece kurumsal performansı iyileştirmek için uygun rekabet ortamlarını sürdürmek için M&A yasalarını revize etmişlerdir. Banka birleşmeleri gerek ulusal ve gereksede uluslararası çalışmalara konu olmuştur. Marshall ve Anderson (2009), yasal düzenleme arttıkça hedef şirket getirilerinin ve devir primlerinin daha yüksek olduğunu belirtmişlerdir. Anderson vd. (2009) 'un bulguları, güçlü yatırımcı koruma ortamlarında, işletme performansı ile kurumsal yönetim uygulamaları arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Ciobanu (2015) çalışmasına göre, birleşme ve satın alma işleminin sadece yasal kökeninden değil, aynı zamanda şirketlerin faaliyetlerini yöneten düzenlemelerden de etkilendiğini öne sürmektedir.

Yöntem

Bu çalışmanın veri seti, M&A işlemlerine yönelik olarak Thomson One Banker M&A ve Bankscope data kaynağındaki M&A işlemlerinde kullanılmak üzere bankaların bilanço ve gelir tablosu verileri birleştirilerek elde edilmiştir. Örneklem dönemi, 01/01/2002 ile 31/12/2012 tarihleri arasında ilan edilen M&A işlemlerini içermektedir. Örneklem ait dönem, her ülkenin kendi yerel GAAP veya IFRS standartları setine göre hazırlanan yıllık raporlama döneminden oluşmaktadır. Söz konusu bu dönem, Avrupa Birliği tarafından 19 Temmuz 2002 tarihinde onaylanan uluslararası muhasebe standartlarının tüm firmalar için 2005 tarihinden itibaren zorunlu olarak uygulanması için yönetmeliğin gereklerini yerine getirmeye başladığı dönem arasında geçen süre olduğu için seçilmiştir. Kurumsal yönetim uygulamaları ile banka birleşmesi sonrası performans arasındaki ilişkiyi analiz etmek için, Doğrusal Regresyon Modeli (Zakaria vd., 2017), aşağıda belirtildiği gibi kullanılmıştır: $Performance = \beta_0 + \beta_1 AccountingStandards + \beta_2 LegalOrigin + \beta_3 AuditFees + \beta_4 Size + \epsilon$ (1) Burada, bağımlı değişkenler; sermaye yapısı (ϵ), varlık yapısı ($nlta$), fon yapısı ($llrl$), maliyet etkinliği (cir), gelir yapısı ($niexpa$) ve karlılık (roa) açısından banka performansının geleneksel göstergeleridir. Bağımsız değişkenler ise, birleşme sonrası dönemdeki kurumsal yönetim uygulamalarıdır. Ayrıca, kontrol değişkeni olarak da banka büyüklüğü için bankaların toplam varlıklarının logaritması kullanılmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada, kurumsal yönetim uygulamalarının, birleşmelerden kaynaklanan banka performansı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Genel olarak, bulgularımız, teklif veren bankanın banka performansı birleşme sonrası performansını etkilediği ve ayrıca, kurumsal yönetim uygulamalarından finansal raporlama standartlarının ve ülkedeki yasal düzenleme farklılıklarından etkilendiğini göstermektedir.

1. INTRODUCTION

Corporate governance mechanisms influence to accounting and financial reporting practices (Anderson et al., 2004). More importantly, good corporate governance practices suggest that a company should ensure timely and accurate disclosure is made on all material matters (Munisi and Randøy, 2013). The more detailed, accurate and reliable financial reports is the information disclosed by a company, the better will be the public perception of the firm's value and shares (Barako et al., 2006). Thus, disclosure can be more important to attract investors for financial information users. La Porta et al. (2000) suggest that the quality of accounting standards play a critical role in corporate governance, in particular, bring information to the investor. In this context, the country-level legal origins may be affect corporate governance on banking firms' accounting standards choices. Role of accounting standards in corporate governance mechanism provide the information needed to measure the business performance (Drever et al., 2007). As a result, accounting information is an important component of corporate governance and has key roles to control actions of firms and management decisions and to inform shareholders. In the present research, we add to the literature by providing shed light on the investigating the relationship between corporate governance practices and the post-merger bank performance.

Corporate governance practices differ from across countries and within countries, also across companies. This corporate governance differences impact firm valuation and performance in cross-border mergers and acquisition. Starks and Wei (2013) used some alternative proxies for the level of governance in the foreign bidder countries: an indicator for whether the country is an indicator for the country's legal origin, a shareholder rights measure, and a measure of the quality of accounting disclosures in the country. They find that growing with better corporate governance practices in that their use binary measures to represent whether the country has better or worse corporate governance. From these proxy's countries' legal origin plays a crucial important role in explaining link between accounting standards quality and corporate governance practices after International Financial Reporting Standards (IFRS) adoption. In other words, regulation provide strong incentives for high quality financial reports after the introduction of IFRS. Our proxy result evidence that provide evidence consistent with hypotheses advanced in the corporate governance literature, by motivating La Porta et al. (1997, 1998, 2000, 2008), Starks and Wei (2013), Leuz et al. (2003) and Hope (2003a). There is a recent frame of literature that efforts to understand why and how a country's legal origin affects the country's institutions, and how legal origin and institutions, distress economic and financial outcomes (La Porta et al., 2008; Allen et al., 2005).

We examine the effectiveness of the legal origin proxies in what should be a comparatively important framework. This framework is the relationship between the accounting standards and the firm's information environment, as reflected in bank merger performance. In this context, corporate governance practices may affect by the legal origin under the accounting standards within the bank post-

merger performance. These study focus on the most widespread legal system including common law and code law under local Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) or IFRS, as implemented in US, Canada, EU-28 and Western European countries. We assume that bank post-merger performance is affected not only by the accounting standards as a corporate governance mechanism but also by institutional factor such as legal system. We examine the relationship between bank merger performance and corporate governance practices across US, Canada, EU-28 and Western European countries from 2002 to 2012, finding that corporate governance affected in countries with stronger legal system.

In sum, our results suggest that, with respect to corporate governance and relative to proxies for legal origin more generally, the recently published both La Porta et al. (2006), Brown et al. (2014) and Preiato et al. (2015) measures of accounting standards practice capture important differences between our bank merger samples countries' information environments such as legal origin proxies. More importantly, Preiato et al. (2015) suggest that accounting standards practice can be more significant and more general effects legal origin proxies for corporate governance enforcement. Similarly, our paper adds to a growing body of empirical findings that legal origins are more important than accounting standards in determining the quality of accounting numbers (Ball et al., 2000; Ball et al., 2003), within the corporate governance using bank merger sample.

Mergers and acquisitions (M&As) has continued to be a crucially important means of growth and strategic development in today's globalizing business process. This popularity of M&A activity is somewhat challenges, however, since numerous empirical evidence suggests that the majority of these deals fail to live up to expectations and often even destroy value for acquirers (Zakaria et al., 2017). Thus, M&As involve unique challenges due to the differences between the financial markets since firms from different countries have different economic, institutional and legal system. In this context, this study appears an important research questions: does impact of corporate governance practices on the post-merger performance?

This study analysis changes in a country legal regulation as a measure of corporate governance and shows that these regulations play an important role in merger activity. Legal origins and owner-protection mechanisms are important in explaining the relationship between the quality of accounting standards and corporate governance practices following IFRS adoption. Overall, our empirical findings result consistent with Ciobanu (2015) find that M&A activities is influenced both the legal origin and accounting regulations. We also examine as to whether the use of IFRS improves corporate transparency, therefore, increasing financial reporting quality. This is attempted by comparing the performance of merged 246 banks in which the target and acquirer banks employed the same reporting system-IFRS or local GAAP-to the performance of a control group of banks not engaged in M&A activity.

Our study creates two following contributions. First, we contribute to the literature of how a country's legal origin affect corporate governance mechanisms such as financial reporting incentives (Kuo and Lee, 2018). Second, our study notifies the debate concerning how country-level legal regimes affect auditor fees. Our study adds to these studies by suggesting that common law legal system can substitute the governance functions of auditors fees as it reduces the audit risk from financial reporting applications by consistent with the argument of Choi and Wong (2007).

The remainder of this study progresses as follows. Next section describes the related literature and hypotheses development. Section 3 describes the research design, methodology and data used in the study. Section 4 presents the empirical results and Section 5 concludes the study.

2. RELATED LITERATURE AND HYPOTHESES DEVELOPMENT

2.1. Related Literature

According to European Communitues (EC) Directives, the use of IFRS aims is to provide the comparability and transparency of financial statements and also to improve the quality of financial reporting. However, the effectiveness of IFRS adoption may be vulnerable by differences across countries, in the institutional and legal setting in which financial reporting occurs. Therefore, our paper of outcomes from adopting IFRS uses a range of legal origin proxies to capture across the different countries. A large number of literatures explore the effects of adoption of IFRS in the global financial markets. For example, numerous studies suggest that the use for enforcement accounting standards may differ between countries for institutional differences (Pope and McLeay, 2011). Daske et al. (2008) suggest that enforcement and governance regimes including specific initiatives relating to enforcement of accounting standards where legal enforcement is strong. Recent studies have used a variety of metrics to capture key elements of the institutional setting, including legal system origin and attributes of the legal setting that proxy for investor protection (La Porta et al., 1998). Recent studies have also considered enforcement changes by strong legal and regulatory systems to promote compliance with accounting standards (Brown et al., 2014; Christensen et al., 2013; Hitz et al., 2012).

Legal origin is an important factor for the role of countries culture and the most crucial important from an accounting research perspective. Although legal origin is a key determinant of disclosure levels, Hope (2003a) find that its importance decreases with the richness of a firm's information environment. Moreover, the governance transparency factor is primarily related to a country's legal origin. For example, Bushman et al. (2004) findings show that governance transparency is higher in countries with a legal origin characterized by a common law legal origin and high judicial efficiency. There are many studies focus on the association between legal origin and corporate governance; however, as we would say, the extant evidence is not sufficient to draw any opinion on the impact of IFRS or local GAAP on post-merger performance for bank industry.

Some studies suggest that, for example, Christensen et al. (2013) find that regulate institutions and high quality financial reporting standards are reasonable proxies and benefits for capital markets. Florou and Pope (2012) find an increase in equity investment by investors in countries with strong legal origin after adoption of IFRS. Filip et al. (2015) suggest that financial reporting system is consistent across both common law and code law environments; their results are not affected by differential accounting standards, whereas findings are influence of the legal institution of a country on financial reporting.

Jaggi and Low (2000) show that firms from common law countries are associated with higher financial disclosures compared to firms from code law countries. Ball et al. (2000) and Carlin and Mayer (2003)'s findings suggest that common-law origin is positively associated with accounting standards and corporate governance. Boubakri et al. (2005) find that the effect of ownership concentration on firm performance is stronger in those countries and these results suggest that ownership concentration is a key mechanism of corporate governance. Bottazzi et al (2009) find that the investor's legal system is more important than that of the company in determining investor behavior. Accordingly, Beck et al. (2003) show that legal origin can influences financial development. This is consistent with Starks and Wei (2013) argues that we employ an indicator variable for whether the bank is domiciled in a country with common law legal origins.

Based on one of the important results of this literature is that common law countries provide the strongest legal protection to investors while code law countries provide the weakest (La Porta et al., 1998, 2000). Similarly, Jaggi and Low (2000) implied common law countries have higher levels of financial disclosure than code law countries. Nobes (1998) find that significant to the relationship between accounting standards, legal system and the predominant source of finance. Barniv et al. (2005) suggest common law countries have more effective corporate governance mechanisms as a higher quality financial reporting standards than code law countries. In contrast to, Wang and Yu (2015) find that a significantly negative relationship between stock price and the quality of financial reporting in countries with a common law and generally better shareholder protection.

Cross-border mergers and acquisitions (M&As) have acknowledged significant consideration in the accounting and finance literature (Bris and Cabolis, 2008; Rossi and Volpin, 2004). The recent literature features the M&As have the potential to show quality of investors protection (La Porta et al., 1998; Rossi and Volpin, 2004). Among the world, the legal origins and bank regulations play an important role in the corporate governance mechanism. More importantly, strong legal origin and strict regulations could allow different countries banks to operate effectively by undertaking M&A between countries with different financial reporting systems. Once considering the differences between the legal origins and bank regulatory rules of different countries, this study shows that the legal origin and regulatory scope rule play a significant role (Shirasu, 2018) in the post-merger bank performance.

2.2. Hypotheses Development

We conduct analysis in the setting of mandatory IFRS and local GAAP depend on legal system, using a banking sample of adopting countries as of the end of 2012. Our consistent results across these two different accounting settings seem to suggest that the information-improving role of high-quality accounting standards depends on a country's legal origin. To examine the evolution of the ownership structure according to the origin of commercial laws, we divide the sample into two groups such as common law countries and civil law countries. La Porta et al. (1998) suggest that common law countries provide better investor protection and high quality accounting system than code law countries. We expect that common law countries provide better performance than code law countries, which may influence the post-performance under local GAAP.

Because IFRS are generally derived from financial accounting standards improved in common law countries, comparability is greater for common law firms. Moreover, accounting rules likely reflect the influence of a country's legal and institutional framework (Leuz et al., 2003). However, if it is accepted that IFRS represent a more uniform and less conservative set of standards than most local GAAP in the world, then common-law countries can be expected to show less divergence from IFRS. Mitton (2002) discovers that firms with higher disclosure quality and outside ownership concentration tend to have better performance over the financial crisis period. Ding et al. (2005) find that no significant relationship with legal origin and corporate governance mechanism. Barth et al. (2012) find that comparability is significantly greater for IFRS firms in countries with common law legal origin and with high enforcement. In contrast, Leuz et al. (2003) show that earnings management is negatively associated with the quality of minority shareholder rights and legal enforcement.

In much country's economy, the M&A play a crucial role in special laws govern. Therefore, governments have developed M&A laws in order to expand the states economies and enhance corporate performance, thereby maintaining proper competitive environments for improving corporate performance (Ciobanu, 2015). Marshall and Anderson (2009) suggest that target company announcement returns and takeover premiums are higher as regulation increase. Anderson et al. (2009)'s findings result show that in strong investor protection environments, target with lower debt level attract higher bids and that there is a negative relationship between a target's size and announcement return. This study aim is to reflect that the legal origin of a country can affected the characteristics of M&As in terms of legal origin. The reason why we studied the impact of legal origin on the bank M&A and corporate governance was to show that legal origin has an effect on the M&A process both at the common law countries and code law countries. Ciobanu (2015) suggests that M&A transaction is influenced not only by the legal origin, but also of the regulations governing the companies' activities. Accordingly, the legal origins also maintain that legal traditions are robustly linked to financial development. Thus, common law countries tend to be more economically developed with more

sophisticated financial markets and development. Essentially, legal origin does not maintain that common law always produces the most economically efficient outcome (Fairfax, 2009). This leads to the following hypotheses H1.

H1: there are significant differences in the link between bidder bank's corporate governance mechanism and post-merger performance.

3. METHODOLOGY AND DATA SOURCES

3.1. Data

The data set is obtained by combining two sources: Thomson One Banker M&A for data on the M&A operations and Bankscope for balance sheet and income statement data of the banks involved in M&A operations (Altunbaş and Marques, 2008). It comprises M&A deals announced between 1/1/2002 and 31/12/2012 in which the acquirer is a EU banks and the target is a bank operating in any country of the world. A number of financial variables and ratios were sourced from North America (US and Canada) European Union (EU)-28 and Western Europe (Norway, Switzerland and Turkey) samples. The sample included listed bank companies. The sample period is made up of ten reporting periods of financial information prepared according to each country's own local GAAP or IFRS standards between 2003 and 2012. This period is chosen because it is the time period between approved of international accounting standards by the European Communicates was accepted (19 July 2002) and all the firms started to fulfil the requirements of this regulation 2005. More importantly, we consider the differences in the business cycle among countries and the fact that the post-mandatory adoption period (2005-2012) was heavily marked by the global financial crisis.

Our data cover registered M&A that took place in the banking sector between 2003 and 2012. To be included in the sample, both the target and the bidder banks had to be independent commercial banks based in North America, European Union (EU)-28, and Western Europe at the time of the merger, and the bidder must not have been involved in any other merger in the 3 years prior to the merger. We will classify target firm as two groups, one is adopting IFRS and other adopt local GAAP. This paper analyzes the importance of two aspects of the legal origin as well as common law and code law in shaping bank merger firm's post-merger performance and accounting standards across the countries. To proxy for the impact of legal origin on corporate governance regulations in the bidder firm's post-performance around the announcement date of bank M&A and target firms' countries construct a number of legal origin indexes. With the use of bank merger company from different countries, we create a corporate governance database comprising the main aspects and changes in corporate governance regulation (La Porta et al.,1998; Bris and Cabolis, 2008; Martynova and Renneboog, 2008) in North America, European Union and Western Europe countries since 2002. In our study, the classification of the legal origin as indicates a common law countries (United States, United Kingdom,

Canada, Ireland) and code law countries (Norway, Switzerland, Turkey, Germany, Austria, Belgium, Bulgaria, Denmark, Estonia, Finland, France, Greece, Slovenia, Slovak Republic, Romania, San Marino, Spain, Sweden, Macedonia, Monaco, Netherland, Poland, Portugal, Hungary, Italy, Latvia, Liechtenstein, Lithuania, Luxembourg) are based on La Porta et al. (1998), Leuz et al. (2003) and Hope (2003a).

Table 1. Sample Data

	Country	Freq.	Percent
Code Law	AT	8	3,25
	BG	2	0,81
	CH	14	5,69
	DE	19	7,72
	DK	5	2,03
	ES	16	6,50
	FR	1	0,41
	GB	5	2,03
	GR	1	0,41
	HU	1	0,41
	IT	15	6,10
	LT	2	0,81
	LU	3	1,22
	NO	5	2,03
	PL	3	1,22
	PT	3	1,22
	RO	7	2,85
	SE	6	2,44
TR	3	1,22	
	Total	119	48,38
Common Law	US	125	50,81
	IE	2	0,81
	Total	127	51,62
	G.Total	246	100,00

Table 1 shows descriptive statistics regarding common law and code law countries in our sample period. The 246 banks are distributed across the following two legal systems: 51,62 % of the firms come from common law, and 48,38% from the code law countries.

3.2. Methodology

To test the relationship between corporate governance practices and post-merger bank performance, we use a firm collected Linear regression model (Zakaria et al., 2017), which is as follows:

$$\text{Post-merger financial performance} = \beta_0 + \beta_1 \text{AccountingStandards}_{it} + \beta_2 \text{LegalOrigin}_{it} + \beta_3 \text{AuditFees}_{it} + \beta_4 \text{size}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Dependent variables are the bank-specific financial statements variables, including capital structure, **etait**, assets structure, **nlait**, funding structure, **llrlit**, cost-efficiency, **cirit**, income structure, **niexpait**, and profitability, **obstait**. The financial performance indicators, as covers dependent variables are detailed under this section, that we employ are traditional indicators of bank performance with

respect to capital structure, asset and funding structures, cost efficiency, income structure and profitability.

The independent variable for all of the regressions is the corporate governance practices during the post-merger period. We use three alternative proxies for the measure of corporate governance practices in the bidder and target countries. Our first proxy is an important aspect of investor confidence in a financial market is the quality of disclosure to the investors. To measure investor confidence, we use an estimate of the quality of country's accounting standards, obtained from La Porta *et al.* (1998). This measurement is constructed based on the examination of company reports from different countries. The higher the index, the better are the accounting standards in that country (Starks and Wei, 2013). This variable affects M&A activity because good disclosure is a necessary condition for identifying potential targets. Accounting standards also reflect corporate governance, because they reduce the scope for expropriation by making corporate accounts more transparent. Rossi and Volpin (2004) find that the volume of M&A activity is significantly larger in countries with better accounting standards and stronger shareholder protection.

Our second proxy is the legal origin of the bidder banks' home country. Legal systems, cultures and politics are important in explaining the disparity of investor protection and market capitalization around the world. Corporate governance and investor protection are key drivers of market development (Matoussi and Jardak, 2012). By comparing legal rules across the countries, we showed that legal rules from the different traditions differ in content as well as in the history of their adoption. We also showed that richer countries enforce laws better than poorer countries, but, controlling for per capita income, code law countries have the lowest quality of law enforcement as well (La Porta *et al.*, 1997; La Porta *et al.*, 1998).

Our third proxy, the firms' audit fees, is an important measure of corporate governance for two reasons (Rustam *et al.*, 2013). First, auditors are an integral part of corporate governance and can potentially work with other governance actors to improve the quality of the financial reporting process (Cohen *et al.*, 2002). Second, audit fees paid to auditors as a measure of corporate governance result in an effective loss of profit to the shareholders, and a major shareholder will also increase the demand for external audit services to reduce risk. Therefore, the exercise of independent corporate governance can lead to an increase in the demand for external auditing and thus an increase in audit fees. Hay *et al.* (2008) find that measures of corporate governance and concentration of ownership are all positively related to audit fees.

In addition, as control variables, we include the log of firm size in the regressions. Thus, each variables descriptions are listed in Table 2.

Table 2. Bank Financial Performance Indicators

Variable	Description
Return on Assets (roa)	Earnings after tax divided by total assets and multiplied by 100
Equity to asset (eta)	Equity to total assets at given year.
Cost-Efficiency (cir)	The ratio of operating expenses to total operating income at given year.
Loan loss reserve (llrl)	Loan loss reserve to gross loans at given year.
Net loans (nlta)	Net loans to total assets at given year.
Non-interest expense (niexpa)	Non-interest expense to average total assets at given year.
Off balance sheet (obsta)	Off balance sheet total asset at given year.
Firm Size (size)	Natural logarithm of firms assets

Source: Composed by author.

Prior research indicates that audit committee independence is positively related to effective oversight of the financial reporting process. Several prior studies have found significant positive relationships between audit fees, board independence, audit committees and external auditing (Engel *et al.*, 2010; Goodwin *et al.*, 2009). These results show the relationship between corporate governance mechanisms and various aspects of the financial reporting and audit processes. For example, Chahine and Flatotchev (2011), Barako *et al.* (2006), and Tsui *et al.* (2001) find that audit committees are a significantly negatively associated with the extent of voluntary disclosure. Rainsbury *et al.* (2009) show no significant association between the quality of an audit committee and quality of financial reporting.

We find that the important enforcement proxy such as audit fees add to the more general proxy in that they are always negatively and significantly associated with corporate governance measurement and with disagreement between legal origin in models where a more general proxy is also included. Brown *et al.* (2014) imply that auditors will provide compliance with accounting standards. Hope (2003b) suggests high fees do not necessarily correlate with effective enforcement. Audit fees are thus higher when financial reporting non-compliance is greater, implying the level of audit fees is not a suitable proxy for enforcement. Our result is consistent with the notion that audit fees are negatively and significantly with corporate governance enforcement in bank industry.

Next, in our study was used to Z score criterion as a reliable model for determining banks' distress risk which was merged bank in bank industry for determination of if these banks were financially successful or not. We were determined to examine the banks' financial success for post-performance measurement such as asset quality (size, eta, llrl and nlta), cost efficiency (cir and niexpa) and profitability (obsta). Z score in accuracy of the developed bankruptcy model was calculated below for bank industry (Chiaromonte *et al.*, 2015).

$$Z = (\text{Roa} + \text{Equity})/\text{Assets}/\text{St dev. of Roa} \quad (2)$$

We explore that the mean Z score is significantly high in the merger banks, which means safe zone and no bankruptcy because of Z scores of discriminations higher than 2.9.

Table 3 shows descriptive statistics concerning corporate governance, legal origin and IFRS adoption in bank mergers during the post-merger performance in our sample period for the 246 banks in the study sample. The 246 banks are distributed across the following three geographical regions: 51% of the firms come from North America, 9% from Western Europe, and 40% from the European Union. Interestingly, this diversification involves countries with different levels of development and different legal and institutional environments. Likewise, the sample countries encompass two legal contexts: 54% of the firms come from common law countries and 39% from code law countries. We also consider the various components of the index, as well as accounting standards, other audit expenses and differences in **firm size, eta, llrl, niexpa, obst** and **cir** as robustness checks. Table 3 also shows that the sample is diversified across accounting standards with 15% in the merged-IFRS group, 22% in the merged-local GAAP group and 63% in non-merger banks from different countries.

Table 3. Descriptive Statistics During Post-Merger Performance Period

Variables	N	Mean	p50	Standard Deviation	Minimum	Maximum
Zscorel	246	25.99	20.32	21.18	97.53	0.60
Size	246	16.55	16.22	2.18	11.24	21.84
Eta	246	9.01	9.11	3.85	1.45	24.86
Nlta	246	59.70	63.95	18.27	5.56	92.38
Llrl	246	2.15	1.69	1.73	0.08	15.32
Cir	246	66.37	64.98	25.78	24.97	353.55
Niexpa	246	3.14	2.98	1.67	0.64	12.79
Obsta	246	19.93	13.58	30.57	0.03	275.97
Atifrs	246	0.15	0.00	0.36	0.00	1.00
Atgaap	246	0.22	0.00	0.41	0.00	1.00
Comlaw	246	0.54	1.00	0.50	0.00	1.00
Codlaw	246	0.39	0.00	0.49	0.00	1.00
Feem	105	5.35	1.52	9.67	0.01	45.00

Furthermore, we explore the fact that the mean Z score is significantly high in merger banks, which indicates the presence of a safe zone and the absence of bankruptcy when the Z scores is higher than 2.9. In addition, capital structure is better with 9.01%. Finally, in general, the bidder banks are larger than the target institutions. Our findings indicate that while the mean of **llrl** and **niexpa** is slightly higher at 2.15 and 3.14, respectively, the business diversification and **cir** variables are concurrently significant at normal and expected levels.

4. RESULTS

Table 4 provides the impacts of corporate governance practices on the post-merger performance in our sample. Panel A indicates whether the country has better or worse corporate governance for post-merger performance under IFRS or local GAAP. Our findings evidence that on all performance measures, IFRS groups provide merged-banks with smaller access to capital structure than local GAAP groups. IFRS groups have the average ratio of eta to -0.484 is significant at 5% level, compared to -0,583 is significant at 1% level for the local GAAP groups. The profitability is significant at 10% above

IFRS groups average in this sample, which is not entirely surprising given that it is growing much slower than local GAAP merged banks, but no significant. During this period, we look at, while IFRS groups averaged -0.088 ratio of off balance sheet total assets (**obsta**) as a business diversification is significant difference at 1 % level, -0.104 of an **obsta** for the local GAAP groups.

Table 4. Impacts of Corporate Governance Practices During the Post-Merger Performance

Dependent Variable	Panel A		Panel B			Panel C			
	atifrs	atgaap	comlaw	codlaw	feem				
Size L1	1.060 (0.672)	1.824 (0.544)	*** (0.640)	1.558 (0.660)	*** (1.086)	1.694 (0.660)	** (0.037)	0.037 (1.086)	
Capital structure									
eta L1	-0.484 (0.215)	** (0.210)	-0.583 (0.210)	*** (0.244)	-0.582 (0.244)	*** (0.240)	-0.636 (0.240)	** (0.460)	-1.177 (0.460)
Asset structures									
nlta L1	-0.021 (0.105)		-0.022 (0.116)		-0.025 (0.107)		-0.025 (0.110)	0.074 (0.100)	
llrl L1	2.099 (0.792)	**	2.117 (0.872)	**	1.718 (0.656)	***	2.151 (0.753)	*** (1.289)	0.580 (1.289)
Cost-efficiency									
cir L1	0.053 (0.036)		0.068 (0.037)	***	0.062 (0.031)	***	0.055 (0.032)	* (0.091)	0.026 (0.091)
Income structure									
niexpa L1	2.147 (1.177)	*	2.040 (1.324)		2.266 (1.170)	***	2.263 (1.159)	*** (1.455)	0.358 (1.455)
Business diver.									
obsta L1	-0.088 (0.031)	***	-0.104 (0.031)	***	-0.094 (0.036)	**	-0.102 (0.034)	*** (0.075)	-0.182 (0.075)
_cons	-52.782 (13.109)		-61.720 (10.753)		-55.069 (11.478)		-61.087 (10.822)	-14.230 (27.240)	
No. of observations	246		246		246		246	105	
R2	0.1630		0.1387		0.1417		0.1351	0.2348	
F	39.61		0.00		8.33		43.90	9.01	
Prop>F	0.0000		0.0000		0.0000		0.0000	0.0000	
Root MSE	20.091		20.382		20.345		20.423	16.591	

Note: *, **, *** denote significance at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively. The standard errors of the coefficients are in parenthesis. Corporate governance practices stand for proxies including legal origin, accounting standards and firms' audit fees.

More importantly, during this period, on all the post-performance measures such as assets quality, cost efficiency and profitability, the differences in coefficients between the IFRS groups and local GAAP groups are statistically significant except for **niexpa** only. Furthermore, our result finds that local GAAP groups are higher **llrl** than merged-IFRS groups. These factors decrease post-merger performance. Finally, as **Panel A** illustrates, because of higher risk in the post-merger performance for local GAAP groups, we find evidence that the target takeover premium should be decreasing in the quality of the bidder's corporate governance, which depends on the country's account standards. As a result, we would say that post-merger performance is significantly larger in countries with better IFRS groups' banks and local GAAP groups can weaker corporate governance than IFRS groups. According to **Panel A**, **nlta** no contributed post merger financial performance.

Panel B shows the aggregate data used in this study, with 21 countries comparisons across legal origins. Explicit contracts and extensive rights protect investors, which in turn requires a well-functioning legal system. In such a system, corporate financial reporting and disclosure is crucial to resolve information asymmetries among firms and investors (Leuz, 2010). Legal origin is an important conditioning variable for the role of culture and perhaps the most important from an accounting research perspective is the difference in agency problems. Although legal origin is a key determinant of disclosure levels, Hope (2003a) find that its importance decreases with the richness of a firm's information environment. Moreover, the governance transparency factor is primarily related to a country's legal origin. Bushman et al. (2004) findings document that governance transparency is higher in countries with a legal origin characterized by a common law legal origin and high judicial efficiency. Ciobanu (2015) suggests that M&A transaction is influenced not only by the legal origin, but also of the regulations governing the companies' activities.

Our findings are much interesting results jump out. First, on all performance measures, common law countries provide merged-banks with smaller access to capital structure than code law countries. Common law countries have the average ratio of η to -0.582 is significant at 5% level, compared to -0.636 is significant for the code law countries. The profitability, incidentally, is above common law average in this sample, which is not entirely surprising given that it is growing much slower than others. Second, during this period we look at, while common law countries averaged -0.094 ratio of **obsta** is significant difference at 5 % level, -0.102 of an **obsta** for the code law. More importantly, during this period, on all the post-performance measures such as assets quality, cost efficiency and profitability, the differences in coefficients between the common law countries and the code origin are statistically significant except for **cir** only. Furthermore, our result find that code law countries are higher **llrl** than common law countries. These factors decrease post-merger performance. Finally, as Panel B illustrates, because of higher risk in the post-merger performance for code law countries, we find evidence that the target takeover premium should be decreasing in the quality of the bidder's corporate governance, which depends on the country's legal origin. Accordingly, our findings show that legal origin affects the efficiencies of corporate governance and ultimately corporate profitability under common law system is increasing the level of bank post-merger performance than code law ones. As a result, we would say that code law countries can weaker corporate governance than common law countries.

Our results are consistent with previous studies conducted on by Starks and Wei (2013) find that legal origin is increasing with better corporate governance practices. Matoussi and Jardak (2012) findings show that the legal origin is a robust factor with both direct and indirect effects on stock market capitalization. Beck *et al.* (2003) provide that the exogenous component of the political channel does not explain cross-country variation in financial development. Chen *et al.* (2009) find that institutional investors are willing to pay a higher premium for shares in firms with good corporate governance, especially when the firms are in countries where the legal protection of investors is weak. La Porta *et*

al. (1997) find that code law countries have both the weakest investor protections and the least developed capital markets, especially as compared to common law countries.

Prior research indicates that audit committee independence is positively related to effective oversight of the financial reporting process. Several prior studies have found significant positive relationships between audit fees, board independence, audit committees and external auditing (Engel et al., 2010; Goodwin et al., 2009). These results show the relationship between corporate governance mechanisms and various aspects of the financial reporting and audit processes. Lin and Hwang (2010), however, find that for corporate governance, the independence and expertise of the board of directors are negatively related to earnings management. Chahine and Flatotchev (2011), Barako *et al.* (2006) and Tsui *et al.* (2001) find that audit committees are a significantly negatively associated with the extent of voluntary disclosure. Naiker and Sharma (2009) indicate that affiliated and unaffiliated audit committees are negatively associated with the incidence of internal control deficiencies. Anderson et al. (2004) find that independent audit committees are associated with a significantly lower cost of debt financing. Rainsbury *et al.* (2009) show no significant association between the quality of an audit committee and quality of financial reporting. Our results are consistent with previous studies conducted on by Rainsbury et al. (2009) find that no significant association between the audit fees and quality of financial reporting, except for **eta and obst**, but negatively significant effect at the 5% level.

Panel C indicates whether the country has better or worse corporate governance in terms of audit expenses, including expenses for audit advisors, in the post-merger performance period. Our findings show that on all performance measures, fee proxies provide merged banks with the least access to capital structures compared to both account standards and legal origin proxies, with the exception of **nlta**. Our results show that the average eta ratio of -1.117 is significant at the 5% level. During the period under study, **obsta** as a measure of business diversification shows a significant difference at the 5% level. In addition, our results provide evidence that all performance measures are significant with the exception of **eta and obst**. We would therefore argue that there are no significant associations between fee indicators and corporate governance other than **eta and obst**.

As a result, according to Table 4, post-merger performance is negatively influenced to corporate governance practices with **eta and obst**, while positively association such as **size, llrt, cir and niexpa**. However, our results suggest that **nlta** no contributed to corporate governance practices.

5. CONCLUSION

We consider the impact of corporate governance on bank performance induced by mergers. For bank industries in different countries over the period 2003-2012, we construct measures of the impact of legal origin on corporate governance in that industry. We also show that a strong rule of law origin and security owner protection mechanisms in the acquiring firm country act as a substitute contracting

mechanism for mitigating post-performance. Whereas all performance measures, common law countries provide merged-banks with smaller access to capital structure than code law countries; code law countries can weaker corporate governance than common law countries. Overall, our findings suggest that the motivations of bidder to bank post-performance is influenced by legal origin differences in the target home country as corporate governance standards. Therefore, legal system differences could be important to a successful bank M&A under the accounting standards.

We suggest that post-merger performance is significantly larger in countries with better IFRS groups' banks and local GAAP groups can weaker corporate governance than IFRS groups. More importantly, we find that common law accounting standards give greater information related to bank performance in code law countries are determined primarily in the accounting disclosure. Our result shows that IFRS in a code law country that does not suppress investor protection which may influence the post-merger performance, is determined by legal origin, so that technical differences between IFRS and local GAAP standards are an important key factor. Our results are consistent with previous studies by Ciobanu (2015) find that M&A activities is influenced both the legal origin and accounting regulations. In addition, our results suggest that no significant association between the audit fees and quality of financial reporting, which is consistent with previous studies by Rainsbury et al. (2009), except for **eta** and **obsta**, but negatively significant effect.

The legal origin and financial reporting regulations, plays an crucial important role in post-merger bank performance. Therefore, M&A activities between countries with different economic regimes could allow multinational banks to operate effectively by undertaking corporate governance practices. The recent study could increasingly exploring diversification into foreign investments might offer interesting opportunities in studying banks' acquisitions, namely global financial crisis.

Acknowledgements

The author appreciates the generous research support of the Bangor Business School at Bangor University. The author thanks Prof. Yener Altunbas for helpful comments.

REFERENCES

- Allen, F., Qian, J. and Qian, M. (2005). Law, finance, and economic growth in China. *Journal of Financial Economics*, 77, 57-116.
- Altunbas, Y. and Marqués, D. (2008). Mergers and acquisitions and bank performance in Europe: The role of strategic similarities. *Journal of Economics and Business*, 60, 204-222.
- Anderson, R., Mansi, S. and Reeb, D. (2004). Board characteristics, accounting report integrity, and the cost of debt. *Journal of Accounting and Economics*, 37(3), 315-342.
- Anderson, H.D., Marshall, B.R. and Wales, R. (2009). What is the relationship between investor protection legislation and target takeover returns? Evidence from Europe. *Journal of Multinational Financial Management*, 19, 291-305.

- Ball, R., Kothari, S. and Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29, 1-51.
- Ball, R., Robin, A. and Wu, J.S. (2003). Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. *Journal of Accounting and Economics*, 36, 235-270.
- Barako, D.G., Hancock, P. and Izan, H.Y. (2006). Factors influencing voluntary corporate disclosure by Kenyan companies. *Corporate Governance: An International Review*, 14(2), 107-125.
- Barniv, R., Myring, M. and Thomas, W. (2005). The Association Between the Legal and Financial Reporting Environments and Forecast Performance of Individual Analysts. *Contemporary Accounting Research*, Vol.22, No.4, 727-758.
- Barth, M.E., Landsman, W.R., Lang, M. and Williams, C. (2012). Are IFRS-based and US GAAP-based Accounting Amounts Comparable?. *Journal of Accounting and Economics*, 54(19), 68-93.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. and Levine, R. (2003). Law and finance: why does legal origin matter?. *Journal of Comparative Economics*, 31, 653-675.
- Boubakri, N., Cosset, J-C. and Guedhami, O. (2005). Post-privatization corporate governance: The role of ownership structure and investor protection. *Journal of Financial Economics*, 76, 369-399.
- Bottazzi, L., Da Rin, M. and Hellmann, T. (2009). What is the role of legal systems in financial intermediation? Theory and evidence. *J. Financial Intermediation*, 18, 559-598.
- Bris, A. and Cabolis, C. (2008). The value of investor protection: Firm evidence from cross-border mergers. *Review of Financial Studies*, 21, 605-648.
- Brown, P., Preiato, J. and Tarca, A. (2014). Measuring Country Differences in Enforcement of Accounting Standards: An Audit and Enforcement Proxy. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(1-2), 1-52.
- Bushman, R.M., Piotroski, J.D., and Smith, A.J. (2004). What determines corporate transparency?. *Journal of Accounting Research*, 42(29), 207-252.
- Carlin, W. and Mayer, C. (2003). Finance, investment, and growth. *Journal of Financial Economics*, 69, 191-226.
- Chahine S. and Filatotchev, I. (2011). The effects of corporate governance and audit and non-audit fees on IPO value. *The British Accounting Review*, 43, 155-172.
- Chen, K.C.W., Chen, Z. and Wei, K.C.J. (2009). Legal protection of investors, corporate governance, and the cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*, 15, 273-289.
- Chiaromonte, L., Croci, E. and Poli, F. (2015). Should we trust the Z-score? Evidence from the European Banking Industry. *Global Finance Journal*, 28, 111-131.
- Christensen, H., Hail, L. and Leuz, C. (2013). Mandatory IFRS reporting and changes in enforcement. *Journal of Accounting and Economics*, 56, 147-177.
- Ciobanu, R. (2015). Mergers and acquisitions: does the legal origin matter?. *Procedia Economics and Finance*, 32, 1236-47.
- Cohen, J., Moorthy, G. and Wright, A. (2002). Corporate governance and the audit process. *Contemporary Accounting Research*, 19(4), 573-594.
- Choi, J. H. and Wong, T. J. (2007). Auditors' governance functions and legal environments: An international investigation. *Contemporary Accounting Research*, 24, 13-46.

- Daske, H., Hail, L., Leuz, C. and Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS Reporting Around the World: Early Evidence on the Economic Consequences. *Journal of Accounting Research*, 46(5), 1085-1142.
- DeFond, M. and Zhang, J. (2014). A review of archival auditing research. *Journal of Accounting and Economics*, 58, 275-326.
- Ding, Y., Jeanjean, T. and Stolowy, H. (2005). Why do national GAAP differ from IAS? The role of culture. *The International Journal of Accounting*, 40, 325-350.
- Drever, M., Stanton, P. and McGowan, S. (2007). *Contemporary Issues in Accounting*, Australia: John Wiley&Sons Australia, Ltd.
- Engel, E., Hayes, R.M. and Wang, X. (2010). Audit committee compensation and the demand for monitoring of the financial reporting process. *Journal of Accounting and Economics*, 49, 136-154.
- Fairfax, L.M. (2009). *The Legal Origins Theory in Crisis*”, BYU L. Rev. 1571 (2009). Available at: <https://digitalcommons.law.byu.edu/lawreview/vol2009/iss6/5>
- Filip, A., Labelle, R. and Rousseau, S. (2015). Legal Regime and Financial Reporting Quality. *Contemporary Accounting Research*, 32(1), 280-307.
- Florou, A. and Pope, P. (2012). Mandatory IFRS Adoption and Investor Asset Allocation Decisions. *The Accounting Review*, Vol.87(6), 1993-2025.
- Goodwin, J., Karman, A. and Heanly, R. (2009). Corporate Governance and the Prediction of the Impact of AIFRS Adoption. *Abacus*, 45, 124-145.
- Hay, D., Knechel, W.R. and Ling, H. (2008). Evidence on the impact of internal control and corporate governance on audit fees. *International Journal of Auditing*, 12(1), 9-24.
- Hitz, J-M., Ernstberger, J. and Stich, M. (2012). Enforcement of Accounting Standards in Europepp. Capital-Market-Based Evidence for the Two-Tier Mechanism in Germany. *European Accounting Review*, 21(2), 253-281.
- Hope, O-K. (2003a). Firm-level disclosures and the relative roles of culture and legal origin. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 14(3), 218-248.
- Hope, O.-K. (2003b). Disclosure Practices, Enforcement of Accounting Standards, and Analysts' Forecast Accuracy: An International Study. *Journal of Accounting Research*, 41(2), 235-272.
- Jaggi, B. and P. Low. (2000). Impact of Culture, Market Forces, and Legal System on Financial Disclosures. *The International Journal of Accounting*, Vol.35 No.4, 495-519.
- Kuo, N-T. and Lee, C-F. (2018). Investor legal protection, capitalized development costs, and audit fees: A cross-country analysis. *Journal Int Financ Manage Account.*; 29, 57-82.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R. (1998). Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-1147.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R.W. (1997). Legal Determinants of External Finance. *The Journal of Finance*, 52(3), 1131-1150.
- La Porta, R., Lopez-de-Slanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R. (2000). Investor Protection and Corporate Governance. *Journal of Financial Economics*, 58, 3-27.
- La Porta, R, F. Lopez-de-Silanes, Shleifer, A. and Vishny, R. (2006). What Works in Securities Laws?. *The Journal of Finance*, 61(1), 1-32.
- La Porta, R, Lopez-De-Silanes, F. and Shleifer, A. (2008). The economic consequences of legal origins. *Journal of Economic Literature*, 46, 285-332.

- Leuz, C., Nanda, D. and Wysocki, P.D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69, 505-527.
- Leuz, C. (2010). Different approaches to corporate reporting regulation: how jurisdictions differ and why. *Accounting and Business Research*, 40(3), 229-256.
- Marshall, B.R. and Anderson, H.D. (2009). Regulation and target takeover returns: Is there a link?. *Pacific-Basin Finance Journal*, 17, 395-412.
- Martynova, M. and Renneboog, L. (2008). Spillover of corporate governance standards in cross-border mergers and acquisitions. *Journal of corporate finance*, 14, 200-223.
- Matoussi, H. and Jardak, M.K. (2012). International Corporate Governance and Finance: Legal, Cultural and Political Explanations. *The International Journal of Accounting*, 47, 1-43.
- Mitton, T. (2002). A cross-firm analysis of the impact of corporate governance on the East Asian financial crisis. *J. Financ. Econ.* 64(2), 215-241.
- Munisi, G. and Randøy, T. (2013). Corporate governance and company performance across Sub-Saharan African countries. *Journal of Economics and Business*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jeconbus.2013.08.003>.
- Naiker, V. and Sharma, D.S. (2009). Former audit partners on the audit committee and internal control deficiencies. *The Accounting Review*, 84, 559-587.
- Nobes, C. (1998). Towards a General Model of the Reasons for International Differences in Financial Reporting. *Abacus*, 34(2), 162-87.
- Pope, P. and McLeay, S. (2011). The European IFRS Experiment: Objectives, Research Challenges and Some Early Evidence. *Accounting and Business Research*, 41(3), 233-66.
- Preiato, J., Brown, P. and Tarca, A. (2015). A Comparison of Between-Country Measures of Legal Setting and Enforcement of Accounting Standards. *Journal of Business Finance and Accounting*, 42(1-2), 1-50.
- Rainsbury, E., Braudbury, M. and Cahan, S.F. (2009). The impact of audit committee quality on financial reporting quality and audit fees. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 5, 20-33.
- Rossi, S. and Volpin, P.F. (2004). Cross-country determinants of mergers and acquisitions. *Journal of Financial Economics*, 74, 277-304.
- Rustam, S., Rashid, K. and Zaman, K. (2013). The relationship between audit committees, compensation incentives and corporate audit fees in Pakistan. *Economic Modelling*, 31, 697-716.
- Shirasu, Y. (2018). Long-term strategic effects of mergers and acquisitions in Asia-Pacific banks. *Finance Research Letters*, 24, 73-80.
- Starks, L.T. and Wei, K.D. (2013). Cross-Border Mergers and Differences in Corporate Governance. *International Review of Finance* 13(3), 265-297.
- Tsui, J.S.L., Jaggi, B. and Gul, F.A. (2001). CEO domination, discretionary accruals and audit fees. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 16(3), 189-207.
- Wang, J.W. and Yu, W.W. (2015). The Information Content of Stock Prices, Legal Environments, and Accounting Standards: International Evidence. *European Accounting Review*, 24(3), 471-493.
- Zakaria, R., Fernandez, W.D. and Schnepfer, W.D. (2017). Resource availability, international acquisition experience, and cross-border M&A target search: A behavioral approach. *Multinational Business Review*, 25(3), 185-205.



DOES HIGHER GEOPOLITICAL RISK LIMITS TURKISH FOREIGN DIRECT INVESTMENTS?

YÜKSEK JEOPOLİTİK RİSK, TÜRKİYE'NİN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARINI SINIRLIYOR MU?

Muharrem AFŞAR¹, Emrah DOĞAN², Başak ÖZARSLAN DOĞAN³



1. Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, mafsar@anadolu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-4071-9330>
2. Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, emdogan@gelisim.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-9870-5719>
3. Doktora Öğrenci, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, bozarслан@anadolu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-5126-7077>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
12.01.2021 01.12.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
20.05.2021 05.20.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.859137>

Abstract

The acceleration of capital transfers between countries after globalization has increased the importance of foreign direct investment in developing countries. The lack of capital in developing countries, such as Turkey, is an obstacle to investment. In this context, foreign direct investment that will come to the country is important in terms of eliminating the negativities caused by the lack of capital. Foreign direct investment is influenced by many factors. One of them is the geopolitical risk of the country. This study aims to investigate the effect of geopolitical risk on foreign direct investment in Turkey using ARDL Bound Test and Granger Causality Analysis for the period 1998-2018. In addition to geopolitical risk, real exchange rate, labor force, real GDP and savings affecting FDI were also included in the study. The results of the analysis show that geopolitical risk and labor force have a negative effect on FDI while real GDP, real exchange rate and savings have a positive effect on FDI. On the other hand, according to the results of Granger causality test, there is a one-way causality relationship from geopolitical risk to FDI.

Keywords: Geopolitical Risk, Foreign Direct Investment, ARDL.

Öz

Ülkeler arasındaki sermaye transferlerinin küreselleşme ile birlikte hız kazanması, özellikle gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yabancı yatırımların önemini arttırmıştır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, sermaye yetersizliği sorunu ekonomik büyümeyi sağlayacak yatırımların önünde önemli bir engel oluşturmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) bu bağlamda, sermaye yetersizliğinin yarattığı olumsuzlukların giderilmesinde destekleyici bir öneme sahiptir. Bir ülkeye yönelik doğrudan yabancı yatırımların birçok belirleyicisi bulunmaktadır. Bunlardan birisi de ülkenin jeopolitik risk düzeyidir. Bu çalışmada Türkiye için 1994-2018 döneminde, ARDL Sınır Testi yaklaşımı ve Granger Nedensellik Analizi ile jeopolitik riskin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Ayrıca jeopolitik riskin yanı sıra, doğrudan yabancı yatırımları etkileyen reel döviz kuru, toplam iş gücü, reel GSYH ve tasarruf oranları da analize dahil edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, jeopolitik risk ile toplam işgücü DYY üzerinde negatif bir etkiye sahipken; reel GSYH, reel döviz kuru ve tasarruf oranları ise DYY üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Öte yandan, Granger nedensellik testi sonuçlarına göre, jeopolitik riskten doğrudan yabancı yatırımlara doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır.

Anahtar Kelimeler: Jeopolitik Risk, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, ARDL.

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Bir ülkeye yapılacak doğrudan yabancı yatırımları belirleyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörlerden birisi de alıcı ülkenin jeopolitik risk düzeyidir. Bu tür bir risk düzeyinin yüksek oluşu, ülkeye girecek yabancı yatırımcıların gelecekle ilgili belirsizlik artışına bağlı olarak, yapmaya planladıkları yatırımlardan vazgeçmelerine neden olacağı, riskten kaçmak anlamında anlaşılabilir bir durumdur. Bu bağlamda çalışmada Türkiye'de jeopolitik riskin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi ampirik olarak analiz edilecektir.

Araştırma Soruları

Çalışmada Türkiye'de jeopolitik riskin, doğrudan yabancı yatırım girişleri üzerine etkisini ampirik olarak analiz etmek ve jeopolitik riskin doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde yarattığı olumsuz etkileri önleyici öneriler sunmaktır.

Literatür Araştırması

Literatürde doğrudan yabancı yatırımları etkileyen faktörlerin araştırıldığı çalışma sayısı oldukça fazla olmasına rağmen, doğrudan yabancı yatırımları belirleyen faktörlerin arasında jeopolitik risk kavramını inceleyen çalışma sayısı oldukça azdır. Jeopolitik Risk İndeksi (GPR) kavramı, ekonomi literatürüne 2018 yılında Caldara ve Lacoviello ile beraber girmiştir. Yeni bir indeks olan jeopolitik risk indeksini ve doğrudan yabancı yatırımları konu alan çalışma sayısının az olması, bu alanın daha çok araştırılmaya ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

Yöntem

Jeopolitik risk ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada, jeopolitik riski temsil etmesi açısından jeopolitik risk indeksi (GPR) kullanılmıştır. Türkiye için yapılan çalışmada jeopolitik Risk İndeksinin yanı sıra doğrudan yabancı yatırımları belirleyen diğer faktörlerden literatürde sıklıkla yer alan reel döviz kuru (RER), reel gayri safi yurtiçi hasıla (GDP), Sabit sermaye yatırımları (INVEST) ve toplam işgücü (LBR) değişkenleri kullanılmıştır. Veriler TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi ve Dünya Bankasından elde edilmiş olup 1990- 2018 dönemini içermektedir. Jeopolitik Risk ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkinin incelendiği bu çalışmada Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen Autoregressive Distributed Lag (ARDL) modeli ve Granger Nedensellik analizi yöntemi kullanılmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

Çalışmada elde edilen bulgulara göre; jeopolitik riskte meydana gelen artış, doğrudan yabancı yatırımları negatif etkilemektedir. Bununla beraber işgücü değişkeni de doğrudan yabancı yatırımları negatif etkilerken, tasarruflar, reel döviz kuru ve reel GSYH değişkenleri ise doğrudan yabancı yatırımları pozitif yönde etkilemektedir. Öte yandan, Granger nedensellik testi sonuçlarına göre ise jeopolitik riskten doğrudan yabancı yatırımlara doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır. Çalışmanın bulgularını Jeopolitik risk özelinde ele alırsak; jeopolitik risk artışının ülkeye giren

doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde etkili olduğu tezini kanıtlar nitelikte olduğunu görmekteyiz. Yabancı yatırımcı için ülkelerin ekonomik büyümeleri, cari açıkları ve enflasyon gibi makroekonomik göstergeleri ne kadar önemliyse o ülkenin dış politikalarda aldığı kararlarda o ölçüde önemlidir. İç tasarruf oranlarının düşük seyrettiği Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde yatırımların artması ve ekonomik büyümenin gerçekleşmesi için doğrudan yabancı yatırımlar büyük öneme sahiptir. Bu sebepten dolayı, jeopolitik riskin yarattığı belirsizlik unsurunun ortadan kaldırılması için hükümet politikalarında daha dikkatli adımlar atılması gerekmektedir.

1. INTRODUCTION

Foreign direct investment (FDI) is a crucial factor for economic development, particularly in countries with a shortage of savings. The fact that capital can freely enter the international markets thanks to globalization has increased the importance of foreign direct investments (FDI). Especially in developing countries, low domestic saving rates made the size and prevalence of overall investments highly dependent on foreign direct investments. Thus, foreign direct investments for developing countries is seen as a viable long-term source of economic growth.

Foreign direct investments are considered as an opportunity to increase employment rates and a factor of technological innovation for the recipient countries. Multinational companies prefer to produce in countries that they consider to be advantageous during the production phase. It is generally accepted that this situation contributed positively to the economic growth of those countries. Therefore, the importance of foreign direct investments has become a general acceptance, especially for developing countries. For this reason, policies are being developed in many developing economies to attract foreign direct investments. On the other hand, economic and political developments may have an impact on foreign direct investments. Determining the strength and direction of these effects is important for determining the course of the policies to be implemented (Aslan et al., 2019).

Several factors determine foreign direct investment in a country. One of these factors is the geopolitical risk level of the recipient country. For the entering investors, the high level of such risk brings uncertainty about the outcome of their investment. On the other hand, the uncertainty and instability created by geopolitical risk can harm investments and cause productivity losses in the economy. Moreover, increases in risk can affect the profitability of investments. This creates concerns for investors planning to invest in foreign markets. As a result, there is a possibility that the investments planned by the investors will not be made in the country. In this context, this study analyzes the effect of geopolitical risk in Turkey on foreign direct investment inflows. However, the relationship between geopolitical risk and FDI is a complex issue that involves various macroeconomic factors. For example, macroeconomic factors such as GDP, real exchange rate, and savings affect the investment decisions of foreign investors.

Gross domestic product, the first of these factors, refers to the market size of the host country. The gross domestic product of the country is a very important factor in attracting foreign direct investment to that country. Both the income of the country and the level of per capita income play an important role in the preference of foreign capital for the country in question. In fact, in most studies that examine the relationship between GDP and FDI, which expresses market size in the economics literature, it is concluded that as market volume increases, FDI flows increase (Chakrabarti, 2001: 97; Erçakar and Yılgör: 2010). Another factor whose effect on FDI is examined in the study is the real exchange rate. The volatility of exchange rates causes different interest rates between countries. In such

a case, the country whose money is valuable will attract foreign investors and the country whose money is less valuable will attract foreign investment. Therefore, the real exchange rate is among the factors that affect the profitability of investors and in which country they will invest (Narin, 2007: 52; Özel and Akaner, 2020: 95).

Another factor believed to influence FDI is labor. The influence of labor on FDI is controversial in the literature. Thus, the quality of labor force in a country is important in determining the direction of the relationship between labor force and FDI. If the productivity of the labor force is low and the wages correspond to a relatively small share of the production costs of the firm that will invest in the country, the abundance of the labor force in that country will not be an investment opportunity for the firm (Yapraklı, 2006: 29). On the other hand, labor cost of labor is also important for FDI decisions. While economies with low labor costs may be more attractive for FDI, economies with high labor costs may be less preferred. Another factor considered in the study is savings. An increase in savings helps to increase the interest of potential investors in the country, thus encouraging FDI inflows.

In the study workflow, Geopolitical Risk Index was used as numerical representation of geopolitical risk. In addition to the Geopolitical Risk Index, savings, real exchange rate, total labor force and economic growth variables, all of which are common indices in empirical studies, were included in the model as they reflect the main determinants of foreign direct investments.

In the first part of the study, the concept of geopolitical risk is discussed in the context of its definition and importance. In the next section, previous studies focusing on the geopolitical risk and FDI are presented as a literature review. In the last part of the study, the model and data set used are introduced, and the analysis results and our political suggestions are presented.

2. GEOPOLITICAL RISK CONCEPT AND ITS IMPORTANCE

There is a clear correlation between the growth and development of an economy and the volume of investments and their accessibility (Busse and Hefeker, 2007). Similar economic indicators such as the market structure, economic stability, exchange rate risks, labor costs of the receiving country constitute significantly to the achievement of accessible and profitable investments. Furthermore, political and geopolitical risk factors, which represent the country's risk situation, also have an impact on investments.

Political risk refers to the unexpected changes that the government may make in investment decisions due to political events (Butler & Joaquin, 1998). Another risk affecting foreign direct investments is geopolitical risk. The word "geopolitics" consists of the combination of the word "geo", which means soil, and "politeia", which means the word policy in Greek. In this context, the word "geopolitics" means that determination of foreign policy is based on the geography of a country. In other words, the concept of geopolitics refers to the relationship between the geography of the states over

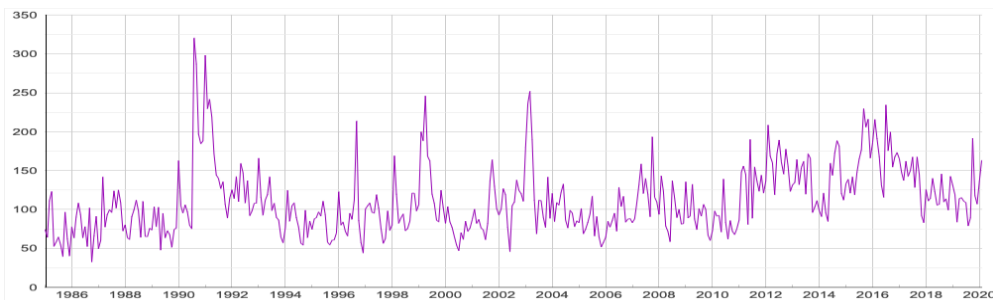
political and economic decisions. Additionally, the geopolitical concept has a use that expresses the cross-country competition and controlling the borders of the country in the historical process as an environmental concept containing different subconcepts. Especially in recent years, we witness that the concept in question has a wider range of meanings. Today, various elements including company struggles, the behavior of non-governmental organizations and the activities of political parties, are all included in the concept of geopolitics. Hence, geopolitical risk is associated with all kinds of tensions, wars and terrorist activities that cannot be deescalated quickly or resolved peacefully during the attempt of keeping a territory of a country, institution or a competing rival in control.

Given these, the concept of geopolitical risk refers to the risk that arises when political turmoil and institutional struggles that arise as a result of the political actions in the country are resolved through non-democratic means (Caldara and Lacoviello, 2018, p.8). In other words, geopolitical risk is a concept that includes all kinds of tense domestic or international actions affecting foreign relations, and it measures the rising risk of the country due to external factors. Investors, company managers, analysts, economy leaders in the country all consider the geopolitical risk, which indicates potential new risks due to an increase of geopolitical events in the country, as the main determinant of their investment decision and the projection of the local economy (Çetin, 2019, p.109).

High geopolitical risk means lower returns while real activities decrease in the economy. This is very important as it causes capital movements and hence foreign direct investments to shift from developing countries to advanced economies. For example, when looking at the Middle East region, instabilities, uncertainties and risks arising from negative situations such as the Iranian Revolution in 1979, the Gulf War in 1990-1991 and civil war in Syria in 2000s had a clear impact on the global economy.

Turkey is a transcontinental country connecting Western Asia and Southeastern Europe. Turkey has faced continuous problems near its borders due to its location. Especially the constant political turmoil in the Middle East has closely affected Turkey. Hence, the events occurring in the Middle East expectedly makes an impact on the judgement of the geopolitical risk from the investors' viewpoint. Based on these factors, the course of Turkey's geopolitical risk level are presented in Figure 1.

Figure 1. Historical Overview of Turkey's Geopolitical Risk Level (1986-2020)



Source: <https://www.matteoiacoviello.com/gpr.htm>

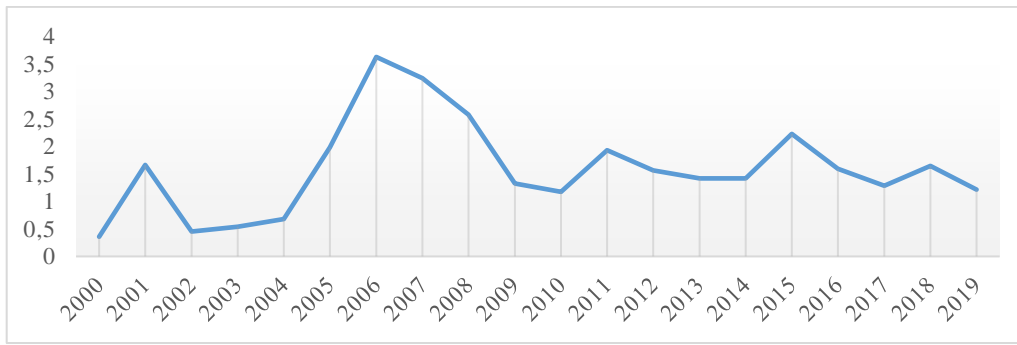
According to this graph, the risk level of the specified date range in Turkey has followed a volatile trend. It can clearly be seen that the geopolitical risk index showed significant deviations especially in the early 1990s and 2000s. These spikes correlate with the timing of the Gulf crisis, the Iraq War, the Arab Spring and the Jasmine revolution, all of which have affected Middle East. In this study, "Geopolitical Risk Index (GPR)" created by "Caldara and Lacoviello" was used to represent the geopolitical risk. The Geopolitical Risk Index, developed by Caldara and Lacoviello, was created based on the number of incidents occurring in English-language newspapers, where articles discussing risks related to geopolitical events are intense.

This index was created according to the newspapers The Boston Globe, Chicago Tribune, The Daily Telegraph, Financial Times, The Globe and Mail, The Guardian, Los Angeles Times, The New York Times, The Times, The Wall Street Journal and Washington Post. For Turkey and other 17 developing countries, data are available on a monthly basis since 1985 (Caldara and Lacoviello, 2018). The important advantage of the GPR Index is that it reveals inferences more reliably for examining how certain events affect the market and investments (Antonakakis et al., 2017).

While other indicators are insufficient in identifying geopolitical risk, the GPR index is accessible to researchers and offers a wide measurement period. In this respect, the GPR Index is important in terms of reflecting the fluctuations in the geopolitical risk level for the country under the period of consideration.

There are many evaluation criteria that foreign investors look at when making an investment decision in a country. In this context, geopolitical risk is at the top of the evaluation criteria under consideration. Turkey is a country with high geopolitical risks due to its geography. This increases the likelihood of developments that are often a cause of concern for foreign investors coming to the country.

Figure 2 shows the foreign direct investment inflows to Turkey between the years 2000-2019. According to this figure, during the period from 2000 to 2006, foreign direct investment in Turkey generally increased. In addition to Turkey, FDI also increased worldwide in 2004 and 2005. After the growth process of FDI, with the financial crisis in 2007 and the global recession in 2008, FDI continued to grow at a slower rate. On the other hand, there was a further decline in FDI, especially after 2015. This decline was associated with the fragility of economic conditions as well as the increase in geopolitical risks (UNCTAD, 2015; Dedeoglu et al., 2019).

Figure 2. Foreign Direct Investment Inflows to Turkey (% GDP)

Source: World Bank, 2021.

3. LITERATURE REVIEW

Although the number of studies investigating the factors affecting foreign direct investments is quite high in the literature, the number of studies examining the concept of geopolitical risk among the factors determining foreign direct investments is relatively low. In this context, the selected literature focused on studies that examine the geopolitical risk factor in addition to the determinants of FDI.

The concept of Geopolitical Risk Index (GPR) was introduced into the economic literature in 2018 by Caldara and Lacoviello. The relatively low number of studies on the relationship between the geopolitical risk index and foreign direct investments indicates that this area would benefit from further research.

Arslan (2019) analyzed the effect of geopolitical risk on foreign direct investments for 17 developing countries in the period of 1994-2017 using a panel regression method. According to this analysis, a statistically significant and negative relationship was found between the Geopolitical risk index and FDI.

Chanegriha et al (2016) have attempted to determine the factors that have an impact on FDI for 168 countries. In this direction, panel data method was used with the data of 1970-2006 period. Various macroeconomic and socioeconomic variables such as inflation, growth rate, current account balance, external trade taxes and population are used in the study. They concluded that with the improvement in human capital, infrastructure and openness data, FDI increased while the increase in government debt and expenditure decreased FDI. No significant results were obtained for other variables.

Dedeoğlu et al. (2019) analyzed the relationship between governance quality, geopolitical risk and FDI for 18 developing countries using dynamic panel data method with the data for the period 1996-2016. As a result of the analysis, it was found that governance quality has a positive impact on FDI, while geopolitical risk has a negative impact on FDI.

Bezgin (2010) dealt with the period of 2009-2018 and used ARDL Bound Test approach in his study to investigate the effect of geopolitical risk on the returns of Borsa İstanbul Index. According to

their results, Turkey's geopolitical risk had a statistically significant and negative impact on the returns of the index based on the movements of Istanbul Stock Exchange 100 (BIST100), industry, finance, services and technology. Moreover, the study concluded that a 1% increase in geopolitical risk reduced the returns of the BIST100 by 4%.

Rauf et al (2016) in their study for Pakistan analyzed the impact of growth, openness, political stability and terrorist attacks on FDI for the period 1970-2013 using OLS method. As a result of the study, it was found that growth, openness and political stability have positive impact on FDI and terrorist attacks have negative impact on FDI.

Cheng and Chiu (2018) analyzed the effects of global geopolitical risk for 38 developing countries. In the study, 1980-2011 period was covered, and structural VAR model was used. Findings of the study showed that global geopolitical risk had an adverse effect on the economic business cycles in the period under consideration.

Soltani et al (2021) analyzed the impact of geopolitical risk and financial development on economic growth in the MENA region for the period 1995-2020 using the PVAR method. As a result of the analysis, it was found that the effect of financial development on the growth rates of countries is different in each country, but geopolitical risk increases economic fragility in the countries in the sample group, which reduces the entry of foreign investment in the country and as a result, geopolitical risk has a negative effect on economic growth.

Fania et al (2020) investigated the impact of geopolitical risk on FDI in their study for 16 countries in West Africa. The study was conducted using Generalized Linear Model and the findings obtained show that although geopolitical risk has an impact on FDI, not all components of geopolitical risk have the same relationship with FDI.

Wang et al. (2019) investigated whether geopolitical risk affected the corporate investments for the period of 1987-2016 in their study. Their findings showed that geopolitical risk had significantly reduced future investments.

Liv et al. (2019) analyzed the impact of geopolitical risk on firms' investment decision form an international perspective. The study covered the period of 1995-2014 and was conducted on the basis of companies covering 17 developing countries. Based on the findings of the study, they concluded that the geopolitical risk had a negative impact on investment decisions of weak firms.

Pan (2019) analyzed the relationship between the geopolitical risk and corporate R&D investments with the data from 1985-2018 period using 11,164 firm-specific, unbalanced panel data method. According to the study, a negative relationship was found between geopolitical risk and corporate R&D investment. It was observed that the R&D investment decreased rapidly within a few

quarters after an increase in the geopolitical risk, and the risk was too important to be neglected for the companies with high growth potential.

Das et al. (2019) analyzed the impact of international economic policy uncertainty, geopolitical risk and financial stress on 24 emerging markets with a nonparametric causality test for the 1997M1-2018M5 period. They reported that their findings varied based on the size of the market and countries.

Akdag et al. (2019) analyzed the relationship between the geopolitical risk and the stock market indices in 12 countries with different economic and financial characteristics with the help of panel cointegration and panel causality analysis within the period 1997-2018. According to the results they reported, a significant causality from geopolitical risk indices to stock market indices was observed. Moreover, an incline in geopolitical risk indices caused a decline in stock market indices.

Bilgin et al. (2018), on the other hand, analyzed the impact of geopolitical risk on government investments by using panel fixed effects and least squares method for the period of 1985-2015 in 18 different countries. At the end of their investigation, they concluded that an increase in geopolitical risks had a positive effect on state investments.

4. MODEL, DATA AND METHODOLOGY

4.1. Data

In this study examining the relationship between geopolitical risk and FDI in Turkey, the geopolitical risk index (GPR) was chosen to represent the geopolitical risk. In addition to the GPR, real exchange rate (RER), real gross domestic product (GDP), savings (SAVINGS) and total labor (LBR) variables were used to represent the economy. The data was obtained from the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) Electronic Data Distribution System (EDDS) and the World Bank Development Indicators (WDI) covering the period of 1990-2018.

Table 1. Variables and Definitions

Variables	Definition	Obtained From	Expected Sign
FDI	% Share of Foreign Direct Investments in GDP	World Bank-WDI	
GPR	Geopolitical Risk Index	Caldara and Lacoviello, 2018	-
GDP	Real Gross Domestic Product	World Bank-WDI	+
RER	Real Exchange Rate	CBRT-EDDS	+
LBR	Total Labor force	World Bank-WDI	-/+
SAVINGS	% Share in GDP of Savings	World Bank-WDI	+

The following model has been established to estimate the relationship between geopolitical risks and foreign direct investment in Turkey:

$$\Delta FDI_t = \beta_0 + \beta_1 \Delta LGPR_t + \beta_2 \Delta LLBR_t + \beta_3 SAVINGS_t + \beta_4 \Delta LRER_t + \beta_5 \Delta LGDP_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

The t index stated in the Equation #1 indicates that the data used in the model are time series. β_0 expresses the constant coefficient of the model; $\beta_1, 2, 3, 4, 5$ expresses the coefficient values of the independent variables. Finally, ε_t is the error term of the model.

4.2. Empirical Model and Econometric Methodology

Cointegration tests are used to determine long-term relationships between variables, and are developed according to the steady state of the variables. In the cases with the same unit root degrees of the variables, Johansen Test and Engle-Granger Test, are often used for cointegration analysis.

When the variables are stationary to different degrees, Johansen and Engle-Granger Cointegration Tests do not give accurate results. In such cases, Auto Regressive Distributed Lags (ARDL) Bound Test approach is utilized to eliminate the errors present in the model (Kurt et al., 2019, p.5). ARDL Model explains the cointegration relationship by giving more accurate results than Johansen and Engle-Granger Cointegration Tests if the variables contain different unit roots.

The ARDL model has several advantages compared to another models. First, it allows testing of the model regardless of whether the variables to be used in the analysis are I (0) or I (1) (Pesaran et al., 2001, p. 290; Pamuk & Bektaş, 2014, p. 82). Second, as the Unrestricted Error Correction Model (UECM) is used, it produces statistically more meaningful results than Engle-Granger (Narayan and Narayan, 2005, p. 429). The final advantage of the ARDL Model is that it produces more reliable results compared to Engle-Granger in studies with a limited number of observations (Narayan & Smyth, 2005, p. 103).

In the study where the relationship between Geopolitical Risk and FDI is examined, the model of the cointegration relationship is expressed in the Equation #2 shown below:

$$\begin{aligned} \Delta FDI_t = & \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_1 \Delta FDI_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_2 \Delta LGPR_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_3 \Delta LLBR_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_4 SAVINGS_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_5 \Delta LRER_{t-p} \\ & + \sum_{i=1}^p \beta_6 \Delta LGDP_{t-p} + \beta_7 \Delta FDI_{t-1} + \beta_8 \Delta LGPR_{t-1} + \beta_9 \Delta LLBR_{t-1} \\ & + \beta_{10} SAVINGS_{t-1} + \beta_{11} \Delta LRER_{t-1} + \beta_{12} \Delta LGDP_{t-1} \varepsilon_t \end{aligned} \quad (2)$$

In order to apply ARDL Bound Test, it is necessary to determine the length of the lag, which is expressed by p in Equation #2. The appropriate lag length is determined with the help of AIC (Akaike), SIC (Schwarz) and HQ (Hannan&Quinn) information criteria. In the study, the most appropriate lag length was determined by using AIC information criterion. After this stage, the F-statistic is applied to

the first period values of both dependent and independent variables to investigate the cointegration relationship between the variables, and the following hypotheses are tested.

$$H_0: \beta_7 = \beta_8 = \beta_9 = \beta_{10} = \beta_{11} = \beta_{12} = 0 \text{ (No Cointegration)}$$

$$H_1: \beta_7 \neq \beta_8 \neq \beta_9 \neq \beta_{10} \neq \beta_{11} \neq \beta_{12} \neq 0 \text{ (There is Cointegration)}$$

The F-statistics calculated based on the hypotheses shown above were compared with the critical lower and upper values tabulated by Pesaran et al. (2001). If the F-statistic value is below the critical lower bound, it can be inferred that there is no cointegration relationship between the variables, showing a short-term relationship. Similarly, if the F-statistic value is above the critical upper limit, there is a cointegration relationship between the variables, meaning a long-term relationship. However, if the calculated F value represents a value between the critical lower and upper bound, no interpretation can be made regarding the cointegration relationship of the variables. In such a case, it is recommended to use Engle-Granger or Johansen cointegration methods (Yenisu, 2019).

After comparing the F-statistic value with the critical values and testing the existence of the cointegration relationship, the ARDL error correction model for the short term and the long term coefficient can be calculated using Equation #3 and Equation #4.

$$\Delta FDI_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} \Delta FDI_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{2i} \Delta LGPR_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{3i} \Delta LLBR_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{4i} SAVINGS_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{5i} \Delta LRER_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{6i} \Delta LGDP_{t-p} + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$\Delta FDI_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} \Delta FDI_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{2i} \Delta LGPR_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{3i} \Delta LLBR_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{4i} SAVINGS_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{5i} \Delta LRER_{t-p} + \sum_{i=1}^p \beta_{6i} \Delta LGDP_{t-p} + \beta_5 ECT_{t-1} \quad (4)$$

Another method used in the study is the Granger Causality test, which is conducted to test the direction of causality relationship between variables. Models 5 and 6 are used to estimate the direction of the relationship between geopolitical risk and foreign direct investment.

$$\Delta FDI_t = \sum_{j=1}^m \alpha_j \Delta FDI_{t-j} + \sum_{j=1}^m b_j \Delta LGPR_{t-j} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$\Delta LGPR_t = \sum_{j=1}^m c_j \Delta FDI_{t-j} + \sum_{j=1}^m b_j \Delta LGPR_{t-j} + \delta_t \quad (6)$$

$$E(\varepsilon_t \varepsilon_s) = E(\delta_t \delta_s) = 0 \quad t \neq s \quad (7)$$

ΔFDI_t and $\Delta LGPR_t$ are two stationary time series at I (1) level, m denotes the lag length in the equation. The test of Granger causality from $\Delta LGPR$ to ΔFDI is tested with the basic hypothesis

$H_0 = b_1 = b_2 = \dots b_m = 0$. Whether ΔFDI is the cause of Granger causality of $\Delta LGPR$ or not is revealed by testing the basic hypothesis $H_0 = c_1 = c_2 = \dots c_m = 0$ by estimating equation 6. The rejection of the basic hypothesis implies the conclusion that there is no causality relationship between these two variables (Pamuk and Bektaş, 2014).

4.3. Empirical Findings

In the study, Augmented Dickey Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) Unit Root Tests were used, and the test results are given in Table 2.

Table 2. ADF and PP Unit Root Test Statistics

Variables	ADF	PP
FDI	-2.26	-2.26
ΔFDI	-4.26***	-4.25***
LGPR	-2.27	-2.27
$\Delta LGPR$	-5.52***	-12.92***
LGDP	-1.91	-2.13
$\Delta LGDP$	-4.33**	-4.33**
LLBR	-0.42	-0.43
$\Delta LLBR$	-4.41***	-4.39***
SAVINGS	-3.69**	-3.66**
LRER	0.73	-0.62
$\Delta LRER$	-4.58***	-8.22***

Note: ***, **, and * indicate the level of significance of 1%, 5%, and 10%, respectively.

According to these results, FDI, GPR, LBR, GDP and RER variables were stationary after their first differences were taken, while SAVINGS variable was determined as stationary at the level. In this context, the FDI, GPR, LBR, GDP and RER variables are stationary degrees I (1) and the SAVINGS variables are stationary degrees I (0).

Table 3. Cointegration Test Results

K	F-Statistic	Lower Bound	Upper Bound
5	32.56	2.39	3.38

The cointegration test, which expresses the long-term relationship between the variables, is presented in Table 3. The F-statistic value calculated according to Table 3 has a greater value than the critical lower and upper values calculated by Peseran (2001). The magnitude of this value indicates the existence of a long-term relationship between the variables. After testing the cointegration relationship between variables, the long-term and short-term coefficients of the variables can be tested using the ARDL method.

Table 4. ARDL Model Long Term Coefficients

Variables	Coefficients	P Value
LGPR	-1.3182	0.0053***
LGDP	5.1752	0.0184**
LLBR	-9.2326	0.0048***
SAVINGS	0.0569	0.0984*
LRER	1.9072	0.0387**

Note: ***, **, and * indicate the level of significance of 1%, 5%, and 10%, respectively

Within the dataset handled, it is seen that geopolitical risk has a negative impact on foreign direct investments in the long term. Furthermore, the study has shown that 1% increase in geopolitical risk decreased FDI by 1.31%. We can express this situation as geopolitical risk flexibility. In this context, FDI's geopolitical risk flexibility can be said to be high in Turkey. This situation represents how important geopolitical risk is for foreign investments in Turkey, which is a developing country, regardless of the status of other economic indicators. Therefore, disputes occurring around Turkey affect foreign investments to the country negatively due to the increasing risk factor.

Another variable that affects FDI is the Gross Domestic Product (GDP) in terms of representing the increase in income in the country. According to the analysis results, GDP has a positive effect on foreign direct investments in the long term. We observed that a 1% increase in GDP increased FDI by 5.17%. In the literature, there are also studies in which FDI supported income growth in the country, as well as studies in which income increase supported FDI. In this framework, Johnson (2006) and Zhang (2001) argued that FDI supported income growth. Agayev (2010) and Vijayakumar et al. (2010), showed that the increase in income in the country positively affected FDI. Our findings agree with the results from Agayev (2010) and Vijayakumar et al. (2010). Foreign direct investments depend not only on the economic and political stability in a country but also on high income growth. Foreign capital aims to achieve a high return on investment. For this reason, considering the risks in the country, they prefer investing in countries with higher growth and income potential from which they can earn higher profits. The positive relationship between Gross Domestic Product and Foreign Direct Investment in our study also proves this.

Another variable that affects FDI is the total labor force. The relationship between labor force and FDI in the literature is a highly discussed and two-dimensional issue. In this context, while Shamsuddin (1994) and Pistorresi (2000) argued that if their costs are low, the increase in the labor force will affect FDI positively, whereas Wheeler and Mody (1992) claimed that the impact of the labor force on FDI is negative, even if the cost is low. Consequently, the quality of the labor force in the country becomes a major factor when deciding on the direction of the relationship between the labor force and FDI. If the productivity in the labor force is low, and the wages correspond to a relatively small proportion in the production cost, the abundance of the labor force in that country will not create an opportunity for the investing company (Yapraklı, 2006, p.29). In this study, it was found that 1% increase in labor force reduced FDI by 9.23%.

Another variable whose impact on FDI was investigated is savings. In our study, we observed that 1% increase in savings increased FDI by 0.05%. This result can be interpreted as the increase in savings affects foreign investments positively. In other words, growth in gross domestic savings attracts more foreign direct investment to Turkey significantly. empirical evidence shows that foreign direct investment and domestic saving are complements in the long run in case Turkey. Therefore, Increase in savings contribute to raising the interest of potential investors to the country hence promoting in the inflow of high foreign direct investment.

The last variable to be discussed in this study is the real exchange rate. Increasing real exchange rates leads to an increase in the use of national inputs for investors who make their production focused on exports. Thus, both the rate of profit and the rate of export for the investor increase. Subsequently, these improving rates lead to an increase in the amount of investment. In our findings, a 1% increase in real exchange rate increased FDI by 1.90%.

Table 6. Error Correction Model Test Results

Variables	Coefficient	T-statistics	P-value
D(FDI(-1))	0.1929	3.8194	0.0051
D(LGPS)	-0.6885	-4.1335	0.0033
D(LLBR)	-15.0737	-7.9069	0.0000
D(LLBR(-1))	-11.2250	-5.9879	0.0003
D(SAVINGS)	0.0190	0.8098	0.4415
D(INVEST(-1))	0.1641	6.3371	0.0002
D(LRER)	0.6534	1.9265	0.0902
D(LRER(-1))	2.7935	8.0561	0.0000
ECM(-1)	-0.5790	-16.4751	0.0000

Error Correction Model (ECM), which expresses short-term dynamics of variables, is provided in Table 6. ECM denotes the last period's deviation (i.e. error) from the long-term equilibrium of variables. An ECM coefficient indicates how likely an imbalance will be eliminated in the long term. Error Correction Coefficient is expected to be negative and statistically significant. In this context, the ECM Coefficient expressed as -0.57 in Table 6 is statistically significant and negative as expected.

Table 7. Diagnostic Test Statistics

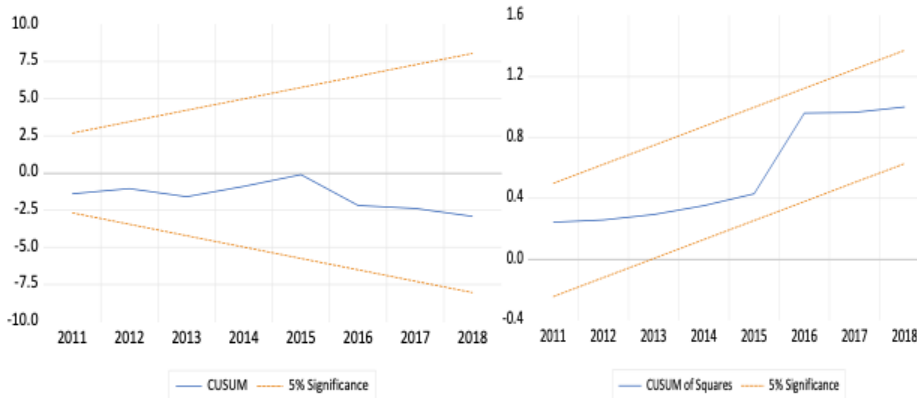
R ²	0.96
Log likelihood	13.00
Breusch Godfrey	0.38(0.76)
LM Test	
F statistic	21.47(0.00)
Breusch-Pagan- Godfrey Testi	0.38(0.93)

Note: () refers to the probability values of test statistics

Table 7 shows the diagnostic test statistics of the model. There is no autocorrelation problem in the model according to Breusch-Godfrey LM Test. According to the Breusch-Pagan-Godfrey Test, there

is no heteroscedasticity problem in the model. Expressing the explanatory power of the model, the value of R^2 is 0.96 and according to the F-statistic calculations, it is seen that the model is generally significant.

Figure 3. CUSUM and CUSUM of Squares Test



CUSUM and CUSUM of Squares tests were performed to test for the presence of a structural change in the model. In this context, the results testing the stability of the model are presented in Figure 3. Based on these results, there is no structural break in the prediction period of the model, that is, the model is stable.

Finally, in order to verify the obtained results between geopolitical risk and foreign direct investment, the causality relationship between these two variables was analyzed using the Granger causality test. In order to perform the Granger causality test, it is necessary to first determine the appropriate lag number for the variables. Accordingly, the values indicating the selection criteria for the lag length are included in Table 8. According to the values of the lag length selection criteria in Table 8, the appropriate lag length for the variables was determined to be 2. On this basis, the results of Granger causality test between geopolitical risk and FDI were obtained and these results are given in Table 9.

Table 8. Determination of Lag Length

Lag Length	FPE	AIC	SC	HQ
0	3.29e-15	-13.48270	-13.13555	-13.40092
1	9.09e-16	-15.01267	-12.23547	-14.35845
2	9.83e-19*	-23.70784*	-18.50059*	-22.48117*

According to the empirical results in Table 9, the H_0 null hypothesis, which states that there is no causality relationship from geopolitical risk to FDI, is rejected. On the other hand, the H_0 hypothesis which states that there is no causality relationship between FDI and geopolitical risk was accepted. According to this result, it can be said that there is a one-way causality relationship between geopolitical risk and foreign direct investment. Therefore, the basic hypothesis of the study which was found that geopolitical risk level has a direct effect on foreign direct investment was also confirmed by the results of Granger causality test.

Table 9. Granger Causality Test Results

Causality Direction	F Statistical Value	Probability
GPR → FDI	5.15	0.01**
FDI → GPR	0.40	0.67

Note: * 0,10, ** 0,05 and *** 0,01 indicate significance levels.

5. CONCLUSION

Under the influence of globalization, interest in foreign capital has increased in countries where domestic savings are insufficient, such as Turkey. The content of the interest in foreign capital is mostly in the form of foreign direct investments. Foreign direct investments are preferred in terms of many positive factors such as both increasing the production capacity and easing the balance of payments of the country.

There are several factors that determine the level of investment to be made in the country. One of these factors is the level of risk the country has. A country with a high risk level presents uncertainty for foreign investors and may lead to a delay in investment plans. In this context, we analyzed whether geopolitical risk, which is a major risk factor, affected foreign direct investments. Besides GPR, we also utilized real exchange rate, total labor force, real GDP and savings in our framework as explanatory variables. These variables are frequently included in the literature since they play an important role in determining foreign direct investments. The study was analyzed for the period of 1990-2018 using ARDL model approach.

According to our findings, the increase in geopolitical risk affects foreign direct investments negatively. In addition, while the labor force variable negatively affects foreign direct investments, savings, real exchange rate and real GDP variables affect foreign direct investments positively. If we consider the findings of the study in terms of geopolitical risk, we confirm the hypothesis stating that a raise in the geopolitical risk has adverse effects on foreign direct investments entering the country. On the other hand, the results obtained with the help of the Granger Causality test show that there is a one-way causality relationship from geopolitical risk to foreign direct investments. Therefore, this result confirms the hypothesis that geopolitical risk level has a direct impact on foreign direct investments.

For foreign investors, geopolitical risk and the foreign policies of a country are important factors in decision making along with the macroeconomic indicators such as economic growth of countries, current account deficits and inflation.

Domestic saving rates in many developing countries such as Turkey are insufficient. Therefore, foreign direct investments have great importance in order to increase investments and realize economic growth in these countries. For this reason, more careful steps need to be taken in government policies to eliminate the uncertainty caused by geopolitical risks.

REFERENCES

- Agayev, S. (2010). Foreign Direct Investment and Economic Growth Relationship: Panel Coordination and Panel Causality Analysis in the Example of Transition Economies. *Gazi University Faculty of Economics and Administrative Sciences Journal*, 12 (1).
- Akdag, S., Lightning, H. and Kesebir, M. (2019) Political, Social and Cultural Aspects of Turkey and Russia, Berikan Publisher, Kızılay / ANKARA
- Antonakakis, N., Gupta, R., Kollias, C. and Papadamou, S. (2017). Geopolitical risks and the oil-stock nexus over 1899–2016. *Finance Research Letters*, 23, pp. 165-173.
- Arslan, C. K. (2019) Effect on Foreign Direct Investments. *Journal of Eurasian Social and Economic Research*, 6 (6), pp. 477-485.
- Aslan, A., Altnoz, B. and Esmeray, M. (2019). Financial Highlights The Impact of Foreign Direct Investment: The Case of Turkey. *International Journal of Management Economics and Business*, 15 (3), pp. 649-659.
- Bezgin, M. S. (2010). Turkey's geopolitical risk, the Istanbul Stock Exchange Index Return Investigation of the Effect.
- Bilgin, M. H., Gozgor, G. and Karabulut, G. (2018). How Do Geopolitical Risks Affect Government Investment? An Empirical Investigation. *Defense and Peace Economics*, 1-15.
- Busse, M. and Hefeker, C. (2007). Political risk, institutions and foreign direct investment. *European journal of political economy*, 23 (2), pp. 397-415.
- Butler, K. C. and Joaquin, D. C. (1998). A note on political risk and the required return on foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 29 (3), pp. 599-607.
- Caldara, D. and Iacoviello, M. (2018). Measuring geopolitical risk. FRB International Finance Discussion Paper, (1222).
- Chakrabarti, A.; (2001), 'The determinants of foreign direct investment: sensitivity analyses of cross-country regressions.', *Kyklos*, Vol.54. 2001, pp. 89-114.
- Chanegriha, M., Stewart, C., & Tsoukis, C. (2017). Identifying the robust economic, geographical and political determinants of FDI: an Extreme Bounds Analysis. *Empirical Economics*, 52(2), 759-776.
- Chanegriha, M., Stewart, C., & Tsoukis, C. (2017). Identifying the robust economic, geographical and political determinants of FDI: an Extreme Bounds Analysis. *Empirical Economics*, 52(2), 759-776.
- Cheng, C. H. J. and Chiu, C. W. J. (2018). How important are global geopolitical risks to emerging countries? *International economics*, 156, pp. 305-325.
- Çetin, D. T. (2019), Geopolitical risk in Turkey and the Islamic Causal Relationship Between Stock Index: An Empirical Analysis. In *International Congress of Islamic Economy, Finance and Ethics* (p. 108).
- Das, D., Kannadhasan, M. and Bhattacharyya, M. (2019). Do the emerging stock markets react to international economic policy uncertainty, geopolitical risk and financial stress alike? *The North American Journal of Economics and Finance*, 48, pp. 1-19.
- Dedeoğlu, D., Öğüt, K., & Pişkin, A. (2019). Yönetişim Kalitesi, Jeopolitik Risk ve Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Örneği. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 56(650), 51-69

- Erçakar, M. E., & Yılgör, M. (2010). Gelişmekte olan ülkelerde DYY-GSYİH ilişkisi: Panel birim kök ve eş bütünleşme sınamaları.
- Fania, N., Yan, C., Kuyon, J. B., & Djeri, S. (2020). Geopolitical Risks (GPRs) and Foreign Direct Investments: A Business Risk Approach. *Global Journal of Management And Business Research*.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods, *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Johnson, A. (2006), The Effects of FDI Inflows on Host Country Economic Growth, CESIS Working Paper Series, Paper No. 58, Royal Institute of Technology, Sweden
- Kurt, Ü., Kılıç, C. and Özekicioğlu, H. (2019). Direct CO2 Emissions Impact on Foreign Investments: Ardle Bounds Test Approach for Turkey. *Selcuk University Journal of Vocational School of Social Sciences*, 22 (1), pp. 213-224.
- Li, G., Lin, K. and Zheng, Y. (2019). Geopolitical Risk, Firm Balance Sheets, and Corporate Investment: International Evidence. *Firm Balance Sheets, and Corporate Investment: International Evidence* (April 15, 2019).
- Narayan, P. K. and Narayan, S. (2005), Estimating Income and Price Elasticities of Imports for Fiji in a Cointegration Framework, *Economic Modeling*, C: 22, pp. 423-438.
- Narayan, P. K. and Smyth, R. (2005), Trade Liberalization and Economic Growth in Fiji An Empirical Assessment Using the ARDL Approach, *Journal of The Asia Pacific Economy*, C: 10, No: 1, pp. 96-115.
- Narin, G. (2007). Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Özellikleri ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Olası Etkileri, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara
- Özel, H., & Akaner, U. (2020). Seçilmiş Değişkenlerin Doğrudan Yabancı Yatırımlara Etkisi: Türkiye Örneği. *Journal of Entrepreneurship & Development/Girisimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 15(2).
- Pamuk, M., & Bektaş, H. (2014). Türkiye'de eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: ARDL sınır testi yaklaşımı. *Siyaset Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 77-90.
- Pamuk, M., and Bektaş, H. (2014). Relationship Between Education Expenditure and Economic Growth in Turkey: ARDL Bound Testing Approach, *Journal of Politics, Economics and Management Research*, 2 (2), pp. 77-90.
- Pan, W. F. (2019), Geopolitical Risk and R&D investment. Available at SSRN 3258111.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. and Smith, R.J. (2001), Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships, *Journal of Applied Econometrics*, 16, pp. 289-326.
- Pistoresi, B. (2000), "Foreign Direct Investment and Factor Localization: Latin America and South East Asia", *Rivista di Politica Economica*, 90, pp. 27-44.
- Rauf, S., Mehmood, R., Rauf, A., & Mehmood, S. (2016). Integrated model to measure the impact of terrorism and political stability on FDI inflows: empirical study of Pakistan. *International journal of Economics and Finance*, 8(4), 1.
- Shamsuddin, A.F. (1994), "Economic Determinants of Foreign Direct Investment in Less Developed Countries", *The Pakistan Development Review*, 33, pp. 41-51.
- Soltani, H., Triki, M. B., Ghandri, M., & Abderzag, F. T. (2021). Does geopolitical risk and financial development matter for economic growth in MENA countries?. *Journal of International Studies*, 14(1).

- Uğurlu, S., & Karabulut, K. Terörizmin Sabit Sermaye Yatırımları Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 916-936.
- UNCTAD, (2015). *World Investment Report: Reforming International Investment Governance*. http://unctad.org/en/Docs/wir2015_en.pdf
- Vijayakumar, N., Sridharan, P., and Rao, K. C. S. (2010), Determinants of FDI in BRICS Countries: A panel analysis. *International Journal of Business Science & Applied Management (IJBSAM)*, 5 (3), pp. 1-13.
- Wang, X., Wu, Y., and Xu, W. (2019), Geopolitical Risk and Investment. Available at SSRN 3305739.
- Wheeler, D. and Mody, A. (1992), "International Investment Location Decisions: The Case of US Firms", *Journal of International Economics*, 33, pp. 57-76.
- Yapraklı, S. (2006), Economic Determinants of Foreign Direct Investment in Turkey via Econometric Analysis, *Dokuz Eylül University Faculty of Economics and Administrative Sciences. Faculty Journal* 21 (2).
- Yenisu, E. (2019), Turkey Exports, Imports and Economic Growth Relationship: ARDL Bound Testing Approach. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 18 (3), pp. 1175-1193.
- Zhang, K. H. (2001), "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth in China?" *Economics of Transition*, 9 (3), pp. 679-693.



**BEING STRONGER IN NEW GLOBAL SUPPLY CHAIN AFTER THE PANDEMIC:
SEEKING TO INCREASE FOREIGN TRADE VOLUME AND EMPLOYMENT
SIMULTANEOUSLY IN TURKEY ECONOMY**

**PANDEMİ SONRASI YENİ KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRİNDE GÜÇLENEN HALKA
OLMAK: TÜRKİYE EKONOMİSİNDE DİŞ TİCARET HACMİNİ VE İSTİHDAMI EŞANLI
ARTIRMA ARAYIŞI**

İlkay GÜLER¹, Yunus Emre AYDINBAŞ²



1. Öğr. Gör. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Tapu Kadastro Yüksekokulu, Emlak ve Emlak Yönetimi Bölümü, ilkay.guler@hbv.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-1289-6652>
2. Öğr. Gör., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Tapu Kadastro Yüksekokulu, Emlak ve Emlak Yönetimi Bölümü, yunus.aydinbas@hbv.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-5760-9966>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
12.01.2021 01.12.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
28.05.2021 05.28.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.859593>

Abstract

This study is intended to discuss turning a broken global supply chain into an opportunity by Turkey in post-COVID-19 period and the possibility to be an alternative to China in the sectors in which Turkey is more advantageous and solution seeking to repair the employment structure which has been damaged in pandemic process. Partial direct backward linkages coefficients of both countries were calculated and Leontief similarity test and Spearman correlation test were applied to the obtained coefficients, and the results of both tests were evaluated together. As a result of the analysis, sectors having the advantage of Turkey's foreign trade is as follows: "manufacture of food products", "manufacture of textiles", "manufacture of other non-metallic mineral products", "construction" "manufacture of articles of straw and plaiting materials" and "manufacture of computer, electronic and optical products, manufacture of electrical equipment". The activities of the first 4 of these sectors are among the 6 activities which were published by TOBB and they were most affected by the Covid-19 outbreak and closed down. electronic and optical products, manufacture of electrical equipment".

Keywords: *Economic Development, Economic Growth, Global Supply Chain, Post-COVID-19, Employment.*

Öz

Bu çalışmada COVID-19 sonrası dönemde Türkiye'nin, kırılan küresel tedarik zincirini fırsata çevirebilmesi, dış ticarete avantajlı olduğu sektörlerde Çin'e alternatif olabilme imkânı, pandemi sürecinde yara alan istihdam yapısını onarabilecek çözüm arayışları tartışılmaktadır. Her iki ülkenin kısmî doğrudan geri bağlantı katsayıları hesaplanarak, elde edilen katsayılara Leontief benzerlik testi ile Spearman korelasyon testi uygulanmış, her iki testin sonuçları birlikte değerlendirilmiştir. Analiz neticesinde, Türkiye'nin dış ticaret avantajına sahip olan sektörler şu şekildedir; "gıda ürünleri", "tekstil", "diğer metalik olmayan mineral ürünler", "inşaat", "saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyalar", ve "bilgisayar, elektronik ve optik ürünlerin imalatı, elektrikli teçhizat"dır. Bu sektörlerden ilk dördünün faaliyetleri TOBB tarafından yayımlanan, COVID-19 salgını döneminde en çok işletmenin kapandığı altı 6 faaliyet kolu içerisinde yer almaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Ekonomik Kalkınma, Ekonomik Büyüme, Küresel Tedarik Zinciri, COVID-19 Sonrası, İstihdam.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

COVID-19 sürecinde kırılan tedarik zincirleri uzak pazarlardan yapılan tedariklere dair yeni riskleri belirginleştirmiş, ekonomilerin bölgesel tedarik ağlarına dair arayışları gündeme gelmiştir. Bu gündem Türkiye'nin bölgesel ve küresel ticaretteki pazar payını artırması yönünde potansiyel fırsatlar içermektedir. Bu çalışmada Türkiye'nin sadece yurtiçinde üretilen girdileri kullanmak koşulu ile üretim avantajına sahip olduğu sektörleri saptayarak Çin'e alternatif olabileceği ürün gamını belirginleştirmek ve söz konusu sektörlerin potansiyel istihdam kapasitelerine dikkat çekmek amaçlanmaktadır.

Araştırma Soruları

Çin'de ve Türkiye'de hangi sektörler hiç ithal girdi kullanmadan üretim yapabilme imkânına sahiptir? Yeni normalde Türkiye'de Çin'e alternatif, pazar payını artırma potansiyeli taşıyan sektörler hangileridir? Pazar payını artırma potansiyeline sahip sektörlerin istihdama olası etkileri nelerdir?

Literatür Araştırması

“Mutlak Üstünlükler Teorisi”, “Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi”, “Faktör Donanımı Modeli”, “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi” dış ticarete kabul gören teoriler olmuştur. Ancak bu teorilerin birçoğunun, COVID-19 salgın sürecinde meydana gelen ve nispeten ön görülemeyen olağan dışı şartlarda gerçekleşen, tedarik zincirinin kırılması durumunda ortaya çıkması muhtemel değişimleri açıklamakta yetersiz kaldığı iddia edilebilir. Bu nedenle çalışmada, küresel ticarete değişmesi muhtemel alışkanlıklar karşısında, yurtiçi girdi kullanmak koşuluyla, sektörlerin diğer sektörlerden temin ettiği girdilerin, oransal benzerliğinin belirlenmesi için 120 tane makale tek tek incelenmiştir. Küresel tedarik zincirinde birbirinin ikamesi olabilecek ülke/sektör gruplarının belirlenmesinde girdi-çıkıtı analizi kullanan 51 çalışma odağa alınmıştır.

Yöntem

Çalışmada, WIOD tarafından en son yayımlanan girdi-çıkıtı tablosu kullanılmaktadır. Bu çerçevede kullanılan veriler öncelikle toplulaştırılarak Çin ve Türkiye'nin veri sayısı eşitlenmiştir. Verilere girdi-çıkıtı analizi uygulanarak doğrudan geri bağlantı katsayıları elde edilmiştir. Katsayılara Leontief Benzeşme analizi, Shapiro Wilk testi ve Spearman Korelasyon hesaplaması uygulanmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

Türkiye'nin, Çin'e alternatif olarak yurtiçi girdi ile ihracat potansiyeline sahip olduğu sektörler; “gıda ürünleri”, “tekstil”, “diğer metalik olmayan mineral ürünler”, “inşaat”, “mobilya hariç; saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyalar”, “bilgisayar, elektronik ve optik ürünlerin imalatı, elektrikli teçhizat” sektörleridir. Bu sektörlerden ilk dördünün faaliyeti, işsizlikle mücadelede odağa alınması gereken sektörler olarak tespit edilmiştir. Söz konusu sektörlerde üretimin arttırılması ile ekonomik büyüme ve ekonomik kalkınma potansiyeli artacaktır. Elde edilen bulgular, teşviklerle desteklenmesi gereken sektörleri belirleme sürecinde politika yapıcılara, yatırımcılara, sektör temsilcilerine ve bu konuda çalışan araştırmacılara yardımcı olacaktır.

1. INTRODUCTION

COVID-19 caused millions of people to become ill and the deaths of hundreds of thousands of people and also global disruptions occurred in supply chains. The slowdown in China, which has simply become the "factory of the world" and where production is concentrated, has adversely affected the production processes of many economies. In the post-epidemic period, economies that want to secure their raw material and intermediate goods supplies can be expected to change their supply policies and seek alternative suppliers, especially from their close regions. While the global supply chain was at the forefront before the COVID-19 epidemic, it is among the possibilities that the concepts of self-sufficiency and regional foreign trade partnership will come to the fore in the period after the epidemic, if this expectation is realized. Turning the changes in the international supply chain into an opportunity for Turkey to increase foreign trade volume and employment depends on the development of the right strategies.

Many international supply models that were active until the COVID-19 epidemic started to be questioned with the breaking of the global supply chain. Turning the changes in the international supply chain into an opportunity for Turkey to increase foreign trade volume and employment depends on the development of the right strategies. The input-output model that enables the comparison of the production structure of economies will be utilized to highlight the sectors in Turkey which can be an alternative to China and to provide data. Looking for solutions for Turkey's economy to overcome this multi-dimensional global crisis with little damage constitutes the main motivation of the study. For this purpose, the changing balances with COVID-19 are examined in terms of global trade and employment in the first part of the study, the studies comparing the sectors of the country on the basis of input-output analysis are examined in the second part, the consolidation principles used in the analysis carried out are explained, the theoretical basis of the analysis is created, the analysis is applied and the obtained results are described in detail in the third part. The fourth section includes conclusion and evaluation.

2. THE CHANGING BALANCES WITH COVID-19

Leontief (1974) stated that the world economy can be seen as a system of interconnected processes like the economy of a single country, and that each process produces certain outputs, sectors are interdependent and the output of any sector is an input of another.

The developments in COVID-19 process suggest that Turkey has a strong potential to turn the global crisis into opportunity and it has the infrastructure to support this production potential. The loss of market share in the international trade of China may even emerge new opportunities for Turkey (Güler, 2020a). In this context, to accurately identify opportunities and develop effective strategies, it is necessary to determine in which of the sectors Turkey has the production advantage over China.

The US President's cessation of payments to the World Health Organization and announcing that someone will be held "responsible" for all the happenings after the health crisis can be seen as a sign that the US will become more aggressive in the ongoing trade war and will increase its sanctions on China in proportion to its effect. The perception of the "Chinese virus" created by taking advantage of the spread of the COVID-19 virus from China may be one of the reasons why China's "belt and road initiative", which is an alternative globalization effort, has been halted in recent years. In such an environment, "Made in Turkey" may be preferred instead of "Made in China" in certain markets and / or in certain products (Ulutaş, 2020).

The global value chain occurs when companies operating at an international level distribute their production processes among supplier businesses located abroad (Gereffi, Humphrey and Sturgeon, 2005; Güler,2020b). Therefore, it can be stated that it is very difficult to protect any country in the global value chain from the economic negativities caused by the COVID-19 epidemic. The breaking of the global value chain with the COVID-19 epidemic has led the USA, Japan and the European Union countries to search for new production organization and mobility. These searches may come to the fore as moving the production facilities of manufacturing companies in China (India and ASEAN countries) or searching for other partners instead of China, which is the focus of this study (Birmingham, Leng and Magnier, 2020). Considering that the process in question is still fresh and ongoing, only one publication in the literature has been found out, which has the same focus as our study, but has not been analyzed. Gao and Ren (2020) discussed the necessity of creating a flexible and diverse value chain, stating that Australia and New Zealand produced respirators in the COVID-19 epidemic, but they were dependent on China for many products, including this production. It is not wrong to say that Turkey will be one of the most powerful countries with the potential to become relatively effective in post covid-19 world trade using the advantage of continuous production, reliable supply, rapid logistics and geographical location (Güler and Küçükkiremitçi, 2020).

The COVID-19 outbreak caused the breaking of the global trade chain and it also caused an increase in unemployment all over the world. To reduce the negative effects of the COVID-19 outbreak on the labor market in Turkey, Social Protection Shield Program was launched by the Ministry of Family and Social Policies. Within the scope of this application, short term Working Allowance and Termination Ban, cash wage support (unemployment benefit), unemployment insurance allowance, social support program PHASE I, PHASE II, PHASE III (Family Assistance) and alleviation of unemployment insurance requirements are included (Republic of Turkey Ministry of Family and Social Policies, 2020). Among these measures, termination ban is effective as long as the workplace where the worker works is active. Other measures are passive labor market policies implemented to protect the life quality of unemployed individuals and provide income security. It is not possible to implement active labor market policies that aim to create new employment opportunities and increase direct or indirect employment through vocational training activities under pandemic conditions (Özaydın and

Öztürk,2020; Öçal and Korkmaz,2020). Analyzing the statistics published by The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey –TOBB- since March 2020 when the first patient diagnosed with coronavirus disease (COVID-19), It is observed that 23,234 companies have been closed, and considering that these closed companies are joint stock companies, limited companies and cooperatives, it turns out that many employees are unemployed (TOBB, November 2020). In this context, the determination of the sectors in Turkey that could be an alternative to China in new normal period will be a guideline for foreign trade and to create new areas of employment.

1.2. Literature

Absolute Advantages Theory (Smith, 1776), "Comparative Advantages Theory" (Ricardo, 1817), "Factor Endowment Model" (Dornbusch, Fischer and Samuelson, 1980), "The Theory of Revealed Comparative Advantages" (Balassa, 1965) have been the accepted theories in foreign trade. However, it can be argued that they are inadequate to explain the possible changes in the supply chain that occurred during the COVID-19 epidemic process and under relatively unforeseen and unusual circumstances. For this reason, in the study, input-output analysis was used to determine the proportional similarity of inputs obtained by sectors from other sectors, provided that domestic input is used against the habits that are likely to change in global trade (Leontief, 1946; Viet, 1980, pp.160-162). The basis of input-output analysis is based on "Economic Table" of Quesnay and "General Equilibrium Model" of Walras (Quesnay, 1758; Walras, 1954). Leontief, the Nobel Prize-winning economist, was the first to create the input-output table and model, and he calculated the inter-sectoral relations in the USA (Leontief, 1936). Many economists have contributed to this model over time. Rasmussen constructed the Leontief inverse matrix, calculated and normalized the total correlation coefficients. Chenery and Watanabe (1958) created the technology matrix and calculated the key sectors with direct backward linkage and direct forward linkage coefficients. Rasmussen identified sectors with high total backward and total forward linkages as key sectors, while Chenery and Watanabe identified sectors with a direct backward and direct forward linkage above average as key sectors (Chenery and Watanabe, 1958; Rasmussen, 1956). Hazari reinterpreted Rasmussen's power of dispersion index and sensitivity of dispersion index, calculated the coefficients of variation and considered activities above the average as a key sector (Hazari, 1970).

In the literature review, studies using input-output analysis have been focused on identifying country / sector groups that can be substitutes for each other in the global supply chain. Chenery and Watanabe (1958) determined the similarity of production structures of countries by means of partial direct backward coefficients.

In this context, they grouped Italy-Japan, Japan-USA, Norway-USA, Norway-Japan, Italy-USA, Norway-Italy countries in pairs and concluded that the country pair with the closest input rates used in production is Italy-Japan. Hummels, Ishii and Yi (2001) analyzed the use of imported inputs in

the export sectors of Australia, Canada, Denmark, France, Germany, Japan, the Netherlands, the United Kingdom, the United States, Ireland, Korea, Mexico, Taiwan and determined that approximately one third of the total exports were realized by using import inputs and that they depend on imports in exports. However, it was not calculated which sectors produce using domestic inputs, so it was not determined which countries could be an alternative to each other. Daudin, Schweisguth and Riffart (2011) determined which sectors of a country produce for other countries. In that study, within the framework of the comparative advantage theory and regardless of the possibility of breaking the global trade chain, the study was based on the principle of purchasing a product in a country where it is produced at the cheapest price. Johnson and Noguera (2012) calculated the added value created in the export sectors of Europe, East Asia, North America, all USA and China by input-output analysis. In the study, the gross export rates of countries with each other were determined using the imported input-output table. Banga (2013) analyzed the global value chain of all countries using imported input-output table data, and reached the conclusion that OECD countries have a share of 67% in the global value chain, while BRICS countries have a share of 25%. Timmer et al., (2013) examined the effects of cross-border segregation of production. Based on the global value chain revenues of 27 European Union countries, they revealed the sectors in which they had comparative advantage. By using input-output analysis, Kohl (2019) determined the global supply chain of the countries involved in China's belt road project and from which sectors they receive the inputs from each other. Caliò et al., (2020) analyzed the contribution of inputs from all sectors of the European Union to global value chains Hewings and Wang (2020) investigated whether it would be profitable or harmful for US-based companies to shift their production from China to the USA due to the increase in customs tariff, which is part of the trade wars. The subject was evaluated on the basis of factor incomes and customs tariff applied in two countries. While it was determined that the cost that would occur in the mobilization of businesses from China to the USA was much higher than the current applied tariff, it was seen that the cost was at a level close to the tariff when the same situation was examined for Mexico. Therefore, it was concluded that if there was a mobilization, it would be more economically feasible to move to countries where labor is relatively cheap. Giammetti et al., (2020) examined the effects of the slowdown in production due to COVID-19 in Italy with input-output analysis. However, in this study, only the effect of the parts in the global supply chain on the production activities in Italy was discussed. In the literature, the studies examining the global supply chain of countries by using input-output tables are drawing attention. Studies on the global supply chain are limited due to the COVID-19 epidemic and global trade wars which continue their effects with different intensities. It can be expected that this period will be subject to more analysis as the crisis comes to an end and its effects become clear. However, today, there is no study that creates a scenario about countries that can be alternative to each other in certain sectors, especially if the global supply chain is broken. In this study carried out with the aim of completing this gap in the literature, a scenario is developed in the possibility that the countries importing from China may shift their

preferences from China to Turkey for any reason. Within the framework of this scenario, it is analyzed in which products Turkey can be an alternative to China. Production potentials of Turkey and China are compared using only domestic input-output tables, without using any imported inputs. In this framework, it is aimed that the analysis will make an original contribution to the literature.

3. ANALYSIS

3.1. Purpose of Analysis, Scope and Limitations of the Data

In today's global supply chain, the production output of one country is used as the production input of another country (Borin and Mancini, 2019; Los and Timmer, 2018). Due to epidemics, trade wars, regional instability, the international flow of goods and services are disrupted and there may be problems in procuring imported inputs needed for manufacturing. Although China has not lost its place as to be “factory of the world”, it is predictable that the supply habits will change in the world with the COVID-19 epidemic process and the new normalization. As a small contribution to Turkey to enter this new process containing many changes, the main motivation of this study is to determine the sectors in which Turkey's economy has a production advantage in foreign trade over China. In some studies, in the literature, countries and sectors are analyzed comparatively, and imported and domestic inputs are used together in the analysis. This study is different from similar studies in the literature because it includes analyzes on the assumption that imported input cannot be obtained. In the analysis, both Turkey's and China's national input-output tables are used. It takes many years to create input-output tables. However, they are used to create production projections all over the world in the input-output analysis applied through the tables based on the assumption that the ratios such as input, capital, technology are constant. When examining Turkey's GDP figures on dollar basis for 2014, it seems to be higher than that of 2020 GDP in dollars. For this reason, the fact that the production volume in 2014 is higher than the production volume in the following years encourages us to use the 2014 input-output table. The domestic input-output table and imported input-output table of 43 countries are prepared separately in the WIOD database. By combining these two tables, the input-output table of the countries is obtained. If the aim is to analyze the production carried out with domestic input without using any imported input, the domestic input-output table is taken as the basis in the analysis, and the import is added to this table as a separate line and / or a column (Dietzenbacher and Los, 2000; Korum,1963, pp.9-13; TURKSTAT, 2020; Timmer et al., 2015; WIOD, 2016).

Since the production structures of the countries differ, certain sectors are not included in some country's economies, and these sectors are shown with zero value in the input-output table (Leontief, 1986a, pp.40-42; 1986b, pp.19-40). When conducting comparative analysis between two countries, the sectors with zero value in the same sectors in both countries should be excluded from the analysis. However, if a sector with zero value in one country is active in the other country subject to comparative analysis, sector consolidation should be done. For this reason, when starting the analysis, the zero-value

sectors are first separated in both countries, provided that they are the same sectors. The separated sectors are "repair and installation of machinery and equipment, broadcasting activities", "Motion picture, video and television program production, sound recording and music publishing activities; programming and broadcasting activities", "architectural and engineering activities; technical testing and analysis, advertising and market research", "activities of households as employers", "undifferentiated goods- and services-producing activities of households for own use", and "activities of extraterritorial organizations and bodies". After this separation, sector consolidation was made (Leontief, 1949; Eurostat, 2020). While performing the consolidation process, even if only the column (the inputs provided by the industry from other sectors) or only the line (using the output of the sector as input by other sectors) has a zero value, the relevant sectors are deleted not to cause any malfunction in the calculation. These sectors are "basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations", "manufacture of chemicals and chemical products", "postal and courier activities, warehousing and support activities for transportation", "real estate activities, architectural and engineering activities, technical test and analysis", "legal and accounting activities", "activities of head offices", "management consultancy activities", "water collection, treatment and supply, sewerage, waste collection, treatment and disposal activities, material recovery, remediation activities and other waste management services", "crop and animal production, hunting and related service activities", "forestry and logging", "fishing and aquaculture", "manufacture of paper and paper products", "printing and reproduction of recorded media", "manufacture of computer, electronic and optical products", "manufacture of electrical equipment", "public administration and defense, compulsory social security" and "education".

After the regulations, input coefficients matrix in 37x37 size were obtained separately for both Chinese and Turkey.

$$\begin{bmatrix} a_{11} & \dots & a_{137} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{371} & \dots & a_{3737} \end{bmatrix}$$

3.2. Analysis Method

The method applied in the study is based on input-output analysis. The inputs used by a sector from itself and all other sectors with input-output analysis provide the opportunity to reach information such as at what rates these inputs are obtained from which sectors, the share of the sectors in the economy, the multiplier effect of the sector's production in the economy, the acquisition of information showing the ratio of inputs obtained through imports in production, determination of the sectors to be encouraged, examining the effects of economic policies, forecasting the economic activities of the future periods for regional, national and even world economies, seeing the links of the added value chain provided to the economy, determining the dependency levels of the sectors and determining in which sectors the production structure of the two countries is similar (Viet, 1980). In summary, input-output

analysis is a mathematical general equilibrium model that quantitatively examines the interrelationship between all production and consumption units across the economy (Aydoğuş, 2010; Leontief, 1946). In our study, the input coefficient matrix (technology matrix) is calculated first.

The input coefficients matrix consists of input coefficients expressing the amount of intermediate input required by each sector to obtain a unit of output (Leontief, 1985). The formula used for calculation is shown in equation (1).

$$a_{iJ} = \frac{x_{iJ}}{X_j} \quad (i=1, \dots, n; j=1, \dots, n) \quad (1)$$

The notations of the formula are as follows; a_{ij} (coefficients in the matrix of input coefficients) indicate the production of sector i , which sector j uses to produce a unit (Leontief, 1985).

The direct backward linkage coefficients of the sectors can be reached with the separate column sums of the coefficients belonging to each sector obtained with the input coefficients matrix. The direct backward linkage coefficient refers to the output that a sector uses from other sectors. The high coefficients in question mean that more intermediate goods are demanded from other sectors as a result of an increase in the production of the relevant sector, thus increasing the production of the sectors that give input to the relevant sector (Chenery and Watanabe, 1958; Öney, 1980). Coefficients in the input coefficients matrix are greater than 0 and less than 1. When the difference of direct backward linkage coefficients of each sector is taken from 1 separately, the difference shows the added value created by the relevant sector. In this sense, the matrix shows an open model feature.

The total backward linkage coefficient shows the total production increase created by one-unit final increase in demand. The direct backward linkage coefficient shows the shares of inputs used from other sectors in the realization of current production. The analysis is intended to determine and compare input rates of production carried out by the existing capacity in Turkey and China, so direct backward linkage coefficients are used in the analysis.

To this end, Leontief similarity analysis brought to the literature by Chenery and Watanabe is applied to direct backward linkage coefficients of China and Turkey (Bezdek, 1984; Leontief, 1951). The formula used for this analysis is shown in equation (2).

$$\gamma_j^{\alpha\beta} = \frac{\sum |a_{ij}^{\alpha} - a_{ij}^{\beta}|}{\frac{1}{2} \sum (a_{ij}^{\alpha} + a_{ij}^{\beta})} \quad (2)$$

The notations in the formula are as follows; a_{ij}^{α} : Turkey's direct input coefficients, a_{ij}^{β} : China's direct input coefficients, $\gamma_j^{\alpha\beta}$: absolute column criteria (relative index of exchange between the two countries). Chenery and Watanabe (1958) suggested that as the coefficients obtained from the Leontief similarity test decrease, the similarity between countries will increase, but they do not suggest a

threshold value. Therefore, to eliminate the mentioned weakness and to use the correct statistical technique, it is necessary to test whether the variables are suitable for normal distribution. For this purpose, Shapiro-Wilk test is applied.

Necessary hypotheses:

H₀: The sample came from a normal distribution

H₁: The sample did not come from normal distribution

The formula used for the Shapiro-Wilk test application is shown in equation (3).

$$W = \frac{(\sum_{i=1}^n a_i x_{(i)})^2}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \quad (3)$$

The notations in the formula are as follows; W = Shapiro Wilk test coefficient, xi = x₁, x₂, ..., x_n: direct backward linkage coefficients from small to large, a = direct backward linkage coefficient of the relevant sector (Altunkaynak and Gamgam, 2012).

In the literature, if variables do not conform to normal distribution as a result of Shapiro-Wilk test, it is recommended to calculate Spearman Correlation coefficient (Altunkaynak and Gamgam, 2012). The formula used for calculating the Spearman correlation coefficient is shown in equation (4):

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{k=1}^n (d_k^2)}{n(n^2 - 1)} \quad (4)$$

The notations in the formula are as follows; r_s: Spearman correlation coefficient, n: number of sectors, d_k: represents the differences between the rankings of the sectors of Turkey and China (Farlie, 1960). As a result of the analysis listed so far, it is possible to determine the sectors with similar rates of inputs used in production between the two countries.

3.3. Analysis Results

Partial direct backward linkage coefficients obtained from input coefficients matrix of China and Turkey are presented in Table 1 (Leontief, 1986b).

Table 1. Direct Backward

Sector Names	TURKEY		CHINA	
	Rank	DGB	Rank	DGB
Manufacture of coke and refined petroleum products	1	0,7490	1	0,8303
Manufacture of food products, beverages and tobacco products	2	0,7285	12	0,7652
Manufacture of textiles, wearing apparel and leather products	3	0,6740	9	0,7933
Electricity, gas, steam and air conditioning supply	4	0,6660	10	0,7772
Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials	5	0,6596	15	0,7578
Manufacture of furniture; other manufacturing	6	0,6157	24	0,5876
Air transport	7	0,5983	18	0,7023
Manufacture of paper and paper products, printing and reproduction of recorded media	9	0,5961	16	0,7496

Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers	10	0,5919	4	0,8085
Manufacture of computer, electronic and optical products, manufacture of electrical equipment	11	0,5829	3	0,8100
Manufacture of basic metals	12	0,5773	2	0,8241
Manufacture of rubber and plastic products	13	0,5645	6	0,7975
“Manufacture of chemicals and chemical products”, “manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations”	14	0,5639	5	0,8038
Manufacture of other non-metallic mineral products	15	0,5615	17	0,7306
“Warehousing and support activities for transportation”, “postal and courier activities”	16	0,5174	25	0,5826
Accommodation and food service activities	17	0,5038	22	0,6192
Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment	18	0,5034	7	0,7965
Construction	19	0,4495	14	0,7598
“Insurance, reinsurance and pension funding, except compulsory social security”, “activities auxiliary to financial services and insurance activities”	20	0,4457	21	0,6245
Manufacture of machinery and equipment n.e.c.	21	0,4445	13	0,7642
Other service activities	22	0,4344	30	0,5235
Human health and social work activities	23	0,4266	19	0,6515
Telecommunications	24	0,4094	36	0,3547
Administrative and support other transport equipment service activities	25	0,3785	29	0,5287
Manufacture of other transport equipment	26	0,3782	11	0,7756
“Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles”, “wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles”, “retail trade, except of motor vehicles and motorcycles”	27	0,3684	34	0,3902
Scientific research and development	28	0,3680	27	0,5489
Land transport and transport via pipelines	29	0,3577	32	0,4753
Financial service activities, except insurance and pension funding	30	0,3401	37	0,2472
Water transport	31	0,3397	26	0,5763
Mining and quarrying	32	0,3169	31	0,5145
Computer programming, consultancy and related activities; information service activities	32	0,3099	23	0,5911
Other professional, scientific and technical activities; veterinary activities	33	0,2891	28	0,5307
“Public administration and defence; compulsory social security”, “education”	34	0,2832	32	0,4320
“Crop and animal production, hunting and related service activities”, “forestry and logging”, “fishing and aquaculture”	35	0,2702	33	0,4021
“Water collection, treatment and supply”, “sewerage; waste collection, treatment and disposal activities; materials recovery; remediation activities and other waste management services”	36	0,1837	20	0,6373
“Real estate activities”, “legal and accounting activities; activities of head offices; management consultancy activities”, “architectural and engineering activities; technical testing and analysis”	37	0,1255	35	0,3820

Resource: WIOD was calculated by the authors using 2016 data

As can be observed in Table 1, the backward linkage coefficients of both countries in the same sectors differ. Therefore, the Leontief similarity analysis results applied to calculate the similarity of the structure of production in China and Turkey are presented in Table 2.

Table 2. Leontief Similarity Results

Sector Names	Coefficients
Manufacture of food products, beverages and tobacco products	6,3183
Manufacture of textiles, wearing apparel and leather products	7,4285
“Manufacture of computer, electronic and optical products”, “manufacture of electrical equipment”	7,4286
Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials	7,7276
Accommodation and food service activities	8,1307
“Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles”, “wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles”, “retail trade, except of motor vehicles and motorcycles”	8,1755
Manufacture of furniture; other manufacturing	8,3773
Manufacture of machinery and equipment n.e.c.	8,5611
Manufacture of other non-metallic mineral products	8,7039
“Public administration and defence; compulsory social security”, “education”	8,7067

Human health and social work activities	8,7660
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers	8,7878
Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment	8,8223
“Manufacture of chemicals and chemical products”, “manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations”	8,8664
“Manufacture of paper and paper products”, “printing and reproduction of recorded media”	8,8908
Construction	9,0089
Scientific research and development	9,0359
“Insurance, reinsurance and pension funding, except compulsory social security”, “activities auxiliary to financial services and insurance activities”	9,0921
Financial service activities, except insurance and pension funding	9,1439
“Crop and animal production, hunting and related service activities”, “forestry and logging”, “fishing and aquaculture”	9,2023
Manufacture of other transport equipment	9,2386
Manufacture of rubber and plastic products	9,2964
Telecommunications	9,3782
Mining and quarrying	9,4342
Manufacture of basic metals	9,8668
Electricity, gas, steam and air conditioning supply	9,8780
Other service activities	10,0209
Other professional, scientific and technical activities; veterinary activities	10,0735
Manufacture of coke and refined petroleum products	10,2702
Computer programming, consultancy and related activities; information service activities	10,9206
Water transport	11,2777
Administrative and support service activities	11,4837
Land transport and transport via pipelines	11,7668
Air transport	12,3806
“Warehousing and support activities for transportation”, “postal and courier activities”	12,7115
“Water collection, treatment and supply”, “sewerage; waste collection, treatment and disposal activities; materials recovery; remediation activities and other waste management services”	12,8426
“Real estate activities”, “legal and accounting activities; activities of head offices; management consultancy activities”, “architectural and engineering activities; technical testing and analysis”	12,8624

Source: WIOD was calculated by the authors using 2016 data

Since the calculation performed in Table 2 is based on the principle that the calculated coefficient will decrease as the similarity between the sectors of the two countries increases, the coefficients are listed in ascending order. Since neither Chenery and Watanabe nor Leontief suggest a threshold value for this analysis, this weakness must be overcome. The results obtained from the Shapiro Wilk test applied to determine whether the variables conform to normal distribution to use the correct statistical technique are presented in Table 3 (Shapiro and Wilk, 1965).

Table 3. Shapiro Wilk Test Results of Turkey and China

Sector Names	Turkey Coefficients	China Coefficients
“Crop and animal production, hunting and related service activities”, “forestry and logging”, “fishing and aquaculture”	0,369	0,397
Mining and quarrying	0,607	0,640
Manufacture of food products, beverages and tobacco products	0,345	0,303
Manufacture of textiles, wearing apparel and leather products	0,253	0,267
Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials	0,544	0,270
“Manufacture of paper and paper products”, “printing and reproduction of recorded media”	0,472	0,338
Manufacture of coke and refined petroleum products	0,330	0,220
“Manufacture of chemicals and chemical products”, “manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations”	0,600	0,382
Manufacture of rubber and plastic products	0,548	0,369
Manufacture of other non-metallic mineral products	0,555	0,559
Manufacture of basic metals	0,525	0,376
Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment	0,482	0,396
“Manufacture of computer, electronic and optical products”, “manufacture of electrical equipment”	0,455	0,308

Manufacture of machinery and equipment n.e.c.	0,469	0,510
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers	0,441	0,279
Manufacture of other transport equipment	0,581	0,466
Manufacture of furniture; other manufacturing	0,541	0,591
Electricity, gas, steam and air conditioning supply	0,200	0,337
“Water collection, treatment and supply”, “sewerage; waste collection, treatment and disposal activities; materials recovery; remediation activities and other waste management services”	0,572	0,657
Construction	0,575	0,548
“Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles”, “wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles”, “retail trade, except of motor vehicles and motorcycles”	0,672	0,351
Land transport and transport via pipelines	0,461	0,593
Water transport	0,501	0,541
Air transport	0,524	0,454
“Warehousing and support activities for transportation”, “postal and courier activities”	0,361	0,724
Accommodation and food service activities	0,539	0,290
Telecommunications	0,471	0,420
Computer programming, consultancy and related activities; information service activities	0,440	0,582
Financial service activities, except insurance and pension funding	0,563	0,359
“Insurance, reinsurance and pension funding, except compulsory social security”, “activities auxiliary to financial services and insurance activities”	0,518	0,465
“Real estate activities”, “legal and accounting activities; activities of head offices; management consultancy activities”, “architectural and engineering activities; technical testing and analysis”	0,620	0,735
Scientific research and development	0,791	0,692
Other professional, scientific and technical activities; veterinary activities	0,626	0,573
Administrative and support service activities	0,365	0,799
“Public administration and defence; compulsory social security”, “education”	0,767	0,840
Human health and social work activities	0,773	0,283
Other service activities	0,431	0,784

Source: WIOD was calculated by the authors with the MATLAB program and the SPSS 23 software using the 2016 data

When Table 3 is examined, it is determined that none of the variables are suitable for normal distribution. All p-values were calculated as $\alpha = 0.05$. Comparing the means of the variable may be inaccurate since the distribution of variables does not have a symmetrical structure, so the medians should be compared. The findings obtained as a result of the Spearman correlation coefficient calculation performed to determine the direction and degree of the linear relationship between variables that do not have normal distribution are presented in Table 4 (Gibbons, 1993, pp.3-6).

Table 4. Spearman Correlation Coefficients of Turkey and China

Sector Names	Spearman Correlation	p value
“Crop and animal production, hunting and related service activities”, “forestry and logging”, “fishing and aquaculture”***	0,613	0,000
Mining and quarrying ***	0,512	0,001
Manufacture of food products, beverages and tobacco products****	0,773	0,000
Manufacture of textiles, wearing apparel and leather products****	0,731	0,000
Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials****	0,725	0,000
“Manufacture of paper and paper products”, “printing and reproduction of recorded media”***	0,658	0,000
Manufacture of coke and refined petroleum products***	0,531	0,001
“Manufacture of chemicals and chemical products”, “manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations”***	0,693	0,000
Manufacture of rubber and plastic products***	0,646	0,000
Manufacture of other non-metallic mineral products****	0,707	0,000
Manufacture of basic metals***	0,613	0,000
Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment****	0,663	0,000
“Manufacture of computer, electronic and optical products”, “manufacture of electrical equipment”****	0,718	0,000
Manufacture of machinery and equipment n.e.c.***	0,611	0,000

Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers***	0,689	0,000
Manufacture of other transport equipment***	0,663	0,000
Manufacture of furniture; other manufacturing***	0,693	0,000
Electricity, gas, steam and air conditioning supply***	0,699	0,000
“Water collection, treatment and supply”, “sewerage; waste collection, treatment and disposal activities; materials recovery; remediation activities and other waste management services”****	0,578	0,000
Construction****	0,726	0,000
“Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles”, “wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles”, “retail trade, except of motor vehicles and motorcycles”****	0,636	0,000
Land transport and transport via pipelines**	0,376	0,023
Water transport***	0,576	0,000
Air transport***	0,635	0,000
“Warehousing and support activities for transportation”, “postal and courier activities”**	0,396	0,016
Accommodation and food service activities***	0,680	0,000
Telecommunications***	0,680	0,000
Computer programming, consultancy and related activities; information service activities***	0,459	0,005
Financial service activities, except insurance and pension funding ****	0,719	0,000
“Insurance, reinsurance and pension funding, except compulsory social security”, “activities auxiliary to financial services and insurance activities”****	0,639	0,000
“Real estate activities”, “legal and accounting activities; activities of head offices; management consultancy activities”, “architectural and engineering activities; technical testing and analysis” *	0,252	0,132
Scientific research and development **	0,365	0,027
Other professional, scientific and technical activities; veterinary activities ***	0,530	0,001
Administrative and support service activities*	0,295	0,077
“Public administration and defence; compulsory social security”, “education”****	0,495	0,002
Human health and social work activities***	0,467	0,004
Other service activities *	0,220	0,190

* No statistically significant relationship **Weak relationship in the same direction *** Moderate relationship in the same direction **** Strong relationship in the same direction

Source: WIOD was calculated by the authors with the MATLAB program and the SPSS 23 software using the 2016 data

Table 4 shows the sectors in which Turkey has an advantage in the event that the countries importing from China changes their supply habits. Under the aforementioned assumption, the sectors in which Turkey has an advantage are "manufacture of textiles, wearing apparel and leather products", "manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials", "Manufacture of other non-metallic mineral products", "Manufacture of computer, electronic and optical products + Electrical equipment" and "construction".

These sectors are also the sectors whose coefficient is getting smaller, that is, the production structure is similar to each other according to Leontief similarity analysis results. Among the sectors with similar production structures, the construction sector has a distinct feature. Because, although the production of the construction sector is not subject to export, foreigners' purchase of houses and workplaces provides foreign currency inflow to the economy². In this respect, it can be said that the construction sector has strategic importance for countries with current account deficit. Since the construction sector itself is not subject to export, it may be more useful to examine the impact of partial direct backward linkage on the sectors subject to export and providing the most input to this sector. For this reason, table 5 shows the sectors¹³ from which the construction industry receives the most input.

Table 5. Partial Direct Backward Linkage Impact of the Construction Sector

Sector Code	Coefficients
“Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles”, “wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles”, “retail trade, except of motor vehicles and motorcycles”	0,0914
Manufacture of other non-metallic mineral products	0,0860
Land transport and transport via pipelines	0,0481
Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment	0,0243
Other professional, scientific and technical activities; veterinary activities	0,0232
Administrative and support service activities	0,0213
Financial service activities, except insurance and pension funding	0,0180
Construction	0,0169
Manufacture of basic metals	0,0152
Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials	0,0144
“Water collection, treatment and supply”, “sewerage; waste collection, treatment and disposal activities; materials recovery; remediation activities and other waste management services”	0,0121
Manufacture of coke and refined petroleum products	0,0120

Source: It was created by the authors using the results obtained in the study

Table 5 includes the sectors that provide the most input to the construction industry. These sectors are the sectors which are classified as medium and high levels of opportunity for Turkey's exports. According to this classification; these sectors offer a medium level of opportunity: *"Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles + Wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles+ Retail trade, except of motor vehicles and motorcycles"*, *"Manufacture of fabricated metal products except machinery and equipment"*, *"manufacture of base metal"*, *"Manufacture of coke and refined petroleum products "*. The sectors similar to China regarding Turkey's domestic intermediate input usage rates and an alternative to China in the global supply chain in this respect are *"Manufacture of other non-metallic mineral products"*, *"Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials"*. *Construction* sector can also be listed since it produces input for itself. The results obtained from all the analyzes applied in the study are consolidated and shown in Table 6.

Table 6. The Sectors With a potential to Take Place in Turkey's Global Supply Chain After COVID-19

Sectors showing high production similarity with China
<ul style="list-style-type: none"> • Manufacture of food products, beverages and tobacco products • Manufacture of textiles, wearing apparel and leather products • Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials • Manufacture of other non-metallic mineral products • Manufacture of computer, electronic and optical products + Electrical equipment • Construction

Source: It was created by the authors using the results obtained in the study

Table 6 shows the sectors showing similarities in terms of domestic intermediate input usage rates in China and Turkey. A dual classification was applied as the sectors showing high and medium similarity according to the proportional weight of intermediate inputs obtained from other sectors within production. In studies on imported input use, the date of domestic input-output and imported input-output table are collected and import dependency ratios of all sectors within the total production are calculated. However, in this study, the production carried out by domestic intermediate inputs of Turkey

using only domestic input-output tables is analyzed. Using this method, the production potential of Turkey without imported intermediate inputs was tried to be determined and featured. Today, as in every sector, imported input is used in addition to the domestic input in the sectors determined as a result of the analysis. Among the reasons for this preference, the advantages of reaching a higher quality, cheaper and technology-intensive intermediate input can be expressed. The most important element that should not be ignored here is that the basic assumption of the analysis accepts technology as constant. Therefore, in the sectors in which each of the sectors in Table 6 is similar to China, the proportional similarity of domestic inputs only used in production with assumption of constant technology is subject to comparison.

"Supplementary Decision to Import Regime Decision" was published in the Official Gazette dated May 11, 2020 and it was decided to apply additional customs tax to more than 800 products (Official Gazette of the Republic of Turkey, 2020). In this context the sectors with a high level of opportunities for Turkey's exports have a different significance. Because the sectors in question show that we have the capacity to realize the same production of China in our country without using any imported inputs. The negative effects of countervailing duty will not affect Turkey as a result of providing incentives and support to these sectors and increasing production. Especially if the countries to which China exports are in search of another market, Turkey is strong enough meet the demands for both domestic production and imports from other countries. When the sectors to apply countervailing duty are examined specific to all sectors with a high level of opportunity for Turkey's exports, they will have to pay countervailing duty in the manufacture of the sectors apart from "*manufacture of food products, beverages and tobacco products*" if imported inputs are used. Especially in this challenging period, supporting; "*manufacture of textiles, wearing apparel and leather products*", "*manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials*", "*manufacture of other non-metallic mineral products*", "*manufacture of computer, electronic and optical products, manufacture of electrical equipment*", "*construction*" sectors with incentives, which have the potential to produce without using any imported inputs, is of great importance for the protection of our economy.

3.4. The Potential of Sectors That May Be Alternative to China to Increase Their Employment Capacity

Warning about the devastating effects of the epidemic that caused a humanitarian and economic crisis, which is rare in the world, The World Health Organization (WHO) declared a pandemic on March 11, 2020, deciding that the disease turned into a global epidemic. With the COVID-19 epidemic, the daily functioning that stopped completely or slowed down in some sectors caused serious damage in the global economy due to the high rate of spread of the epidemic. The measures, which could be considered to be extraordinary by some experts, have been taken by international organizations, states and

individuals; and even quarantine and curfews have been imposed in many parts of the world. Within the scope of the aforementioned developments, distance education was started in schools in our country and restrictions were imposed on going out for certain risk groups (Özaydın,2014). Many workplaces have been closed due to insufficiency of demand or due to the restrictions imposed by public authorities to protect the health of the public such as reducing physical contact and interactions as much as possible by maintaining social distance in common areas.

To overcome the damage to labor market caused by the epidemic with minimum loss in Turkey, some passive labor market policies have been implemented. Active labor market policies could not be implemented under pandemic conditions, and the increase in closed workplaces day by day caused an increase in unemployment (Özaydın,2013). Workplaces that were closed down occurred at a higher rate, especially in some sectors. The current situation is presented statistically by TOBB Information Retrieval Division compiling established / closed companies published in Turkey Trade Registry Gazette. Table 7 shows the number of closed companies in Turkey from March 2020 when the first COVID-19 case was found out.

Table 7. Distribution of Companies Closed Between March 2020 and November 2020 by Sectors

Sector codes	Sector names	Number of Closed companies
G	Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles	8618
F	Construction	3342
C	Manufacture	2663
H	Transport and storage	1902
I	Accommodation and food service activities	1529
M	Other professional, scientific and technical activities	1287
J	Information and communication	637
N	Administrative and support service activities	627
L	real estate activities	573
Q	Human health and social work activities	343
P	Education	342
S	Other service activities	334
D	Electricity, gas, steam and air conditioning supply	259
A	Agriculture, forestry and fishing	234
K	Finance And Insurance Activities	200
R	Culture, Art, Entertainment, Leisure and Sport	183
B	Mining and quarrying	68
E	Water collection; Sewerage; waste collection, treatment and disposal activities	52
O	Public administration and defence; compulsory social security	32
U	Activities of International Organizations and Their Representatives	5
T	Activities of households as employers; undifferentiated goods-and services- producing activities of households for own use	4

Source: Edited by the authors using TOBB 2020 data

Analysing Table 7 including the sectors ranked from high to low according to the number of closed businesses, it is seen that it is similar with Table 6 showing the sectors in Turkey which have a high potential to take place in global supply chain. However, some sectors are considered under the heading of other sectors, as the sector consolidation is carried out while the data made by TOBB is created. For example, the manufacturing sector, which is in the third place in the table, is associated

with many sectors in Table 6. However, in order to see the connection between them clearly, it is necessary to separate the sector activities. For this purpose, the number of enterprises closed between March 2020 and November 2020 is shown in Table 8 according to the activity types of joint stock companies, limited companies, real person commercial enterprises.

Table 8. Top 10 Activity Types Closed Between March 2020 and November 2020

Activity names	Number of Closed companies
Construction of residential and non-residential buildings	2417
Retail trade with food, beverage or tobacco predominantly in non-specialized stores	1650
Restaurants and mobile food service activities	1102
Other passenger transport by land transport not classified elsewhere	1060
Real estate agencies and leasing or operating their own or rented real estate	594
Retail trade of clothing and wholesale trade of clothing and footwear in specialized stores	526
Wholesale trade in non-specialized stores	348
Freight transport by road	342
Retail trade via mail or internet	266
Engineering	224

Source: Edited by the authors using TOBB 2020 data

It is seen that most of the sectors in Turkey with a high potential to take a place in global supply chain at a high level after COVID-19 have a similarity with the fields of activity in Table 8 that have been closed down most during the pandemic. While the "construction sector" in Table 6 includes "Construction of residential and non-residential buildings" listed first in Table 8, "Real estate agencies and leasing or operating their own or rented real estate" in the fourth has a high level of direct forward linkage (Güler, 2019). Manufacture of other non-metallic mineral products in Table 6 and Construction of residential and non-residential buildings in Table 8 have a high level of direct backward linkage coefficient (Güler, 2019). While "Manufacture of food products, beverages and tobacco products" sector in Table 6 includes "Retail trade with food, beverage or tobacco predominantly in non-specialized stores" sector listed second in Table 8, "Restaurants and mobile food service activities" in the third place has a high level of direct forward linkage effect. "Manufacture of textiles, wearing apparel and leather products" sector in Table 6 includes "Retail trade of clothing and wholesale trade of clothing and footwear in specialized stores" in Table 8.

4. EVALUATION AND CONCLUSION

The balances in the global supply chain are predicted to change in the following years. The fact that The USA blames China for the spread of the COVID-19 virus to the world and imposed additional tariffs on China's products can be interpreted as the steps to weaken China's reputation in the global supply chain. The possibility of supply chains shifting from China to other countries has great opportunities that cannot be ignored. In this process, the sectors that meet the domestic demand without using imported products and imported intermediate inputs and then produce for export must increase

their production with different incentive mechanisms and they should be directed to foreign markets more than ever.

It is seen that 4 out of 6 sectors in Turkey with a potential to take place in global supply chain at a high level after COVID-19 are among the business activities that are closed down most. As the production increases in the sectors in question, economic growth and development potential will increase as well. In case of a China-oriented problem in global supply chain, as well as the emergence of foreign trade advantages for Turkey, the establishment of new businesses to meet growing demand and / or increasing the capacity of existing businesses, and the reduction of unemployment as a result, is predictable. For the solution of many chronic economic problems of Turkey from current account deficit to unemployment and from budget deficit to insufficient capacity utilization, entering the new normal period with proactive preparations may lead to positive developments.

- Accelerating digitalization,
- Strengthening the economic stability and environment of confidence in Turkey,
- Reducing tax burdens on production and labor,
- Providing cheap energy to the manufacturing industry,
- Minimizing customs clearance costs,
- To stimulate domestic demand, expanding and continuing the support for deferring tax liabilities such as VAT, withholding tax and SGK (SSI/social security institution) premiums containing all sectors,
- Increasing social awareness about food security and food waste in the sectors in which China and Turkey have highest production similarity such as *'manufacture of food products, beverages and tobacco products sector and crop and animal production, hunting and related service activities, forestry and logging, Fishing and aquaculture sector'*, which is the main supplier of the sector. In this context, ensuring the effective continuity of the "Protect Food Campaign" carried out in cooperation with the Ministry of Agriculture and Forestry and the Food and Agriculture Organization (FAO),
- Keeping the stability of Turkey's success in the field of health technology during epidemic process.
- Through policies and incentives to increase their competitiveness, supporting the sectors "Manufacture of food products, beverages and tobacco products", "Manufacture of textiles, wearing apparel and leather products", "Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials", "Manufacture of other non-metallic mineral products", "Manufacture of computer, electronic and optical products" which have a high production similarity with China using domestic input,

- To accelerate the creation of new employment opportunities alongside a positive contribution to Turkey's foreign trade volume in case of a China-oriented problem in global supply chain, active labor policies should be implemented for the sectors "Manufacture of food products, beverages and tobacco products", "Manufacture of textiles, wearing apparel and leather products", "Manufacture of other non-metallic mineral products ", ""Manufacture of computer, electronic and optical products" and "construction".
- If these sectors do not have the qualified workforce they need, it does not seem possible to realize these potentials. For this reason, it is a necessity to train the qualified labor force needed by these sectors with the reforms to be made in the education system.

It is concluded that the rate of domestic intermediate inputs used in the sectors determined as a result of the analysis is similar in both countries. As a result of the analysis, suggestions made for the identified sectors may ultimately be part of a temporary and short-term solution. In other production sectors in Turkey, the use of imported intermediate inputs appears at different rates that vary according to the sectors. In this context, public and private sector initiatives regarding domestic and national intermediate input supply in all sectors should be accelerated. Although it is the subject of another research that developing a manufacturing industry without using imported intermediate inputs is a rational and effective solution, it can be suggested to develop diversified supply models for sectors that have to use imported intermediate inputs.

REFERENCES

- Altunkaynak, B. and Gamgam, H. (2012). *Parametrik olmayan yöntemler*. (4. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Aydoğuş, O. (2010). *Girdi-çikti modellerine giriş*. (3. baskı). Ankara: Efil Yayınevi.
- Balassa, B. (1965). *Trade liberalisation and 'Revealed' comparative advantage*. The Manchester School, 33, 99-123.
- Banga, R. (2013). *Measuring Value in Global Value Chains*. UNCTAD, Background Paper No. RVC-8.
- Bermingham, F., Leng, S. and Magnier, M. (2020). *Coronavirus: China faces fight to hang onto foreign manufacturers as US, Japan, EU make COVID-19 exit plans*. South China Morning Post. Retrieved June 07, 2020, from <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3081415/coronavirus-china-faces-fight-hang-foreign-manufacturers-us>.
- Bezdek, R. (1984). *Tests of Three Hypotheses Relating to the Leontief Input-Output Model*. Royal Statistics Society, 147(3), 499-509.
- Borin, A. and Mancini, M. (2019). *Measuring What Matters in Global Value Chains and Value-Added Trade*. The World Bank.
- Caliò, S., Caloghirou, Y., Dimas, P. Tsakanikas, A. and Roth, F. (2020). *The Contribution of Intangible Inputs and Participation in Global Value Chains to Productivity Performance: Evidence From the EU-28, 2000-2014*. (No. 5). Hamburg Discussion Papers in International Economics.

- Chenery, H. B. and Watanabe, T. (1958). International comparison of the structure of production. *Econometrica*, 26(4), 487-521.
- Daudin, G., Schweisguth, D. and Riffart, C. (2011). Who produces for whom in the world economy?. *Canadian Journal of Economics*, 44(4), 1403-1437.
- Dietzenbacher, E. and Los, B. (2000). Structural decomposition analyses with dependent determinants. *Economic System Research*, 12(4), 497-514.
- Dornbusch, R., Fischer, S. and Samuelson, P. A. (1980). Heckscher-Ohlin Trade Theory with a continuum of goods. *The Quarterly Journal of Economics*, 95(2), 203-224.
- EUROSTAT (2020). Index of Correspondence Tables. Retrieved May 04, 2020, from https://ec.europa.eu/eurostat/ramon/reasons/index.cfm?TargetUrl=LST_REL&StrLanguageCod.
- Farlie, D.J.G. (1960). The performance of some correlation coefficients for a general bivariate distribution, Great Britain. *Biometrika Trust*, 47(3/4), 307-323.
- Gao, H. and Ren, M. (2020). Overreliance on China and dynamic balancing in the shift of global value Chains in response to Global Pandemic COVID-19: An Australian and New Zealand perspective. *Asian Business & Management*, 1-5.
- Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Giammetti, R., Papi, L., Teobaldelli, D. and Ticchi, D. (2020). The Italian Value Chain in the Pandemic: The Input-Output Impact of Covid-19 Lockdown. *Journal of Industrial and Business Economics*, 1-15.
- Gibbons, J.D. (1993). *Nonparametric measures of association*. California:Sage Publication.
- Güler, İ. (2019). *İktisadi kalkınma temelinde gayrimenkul ekonomisi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Güler, İ. (2020a). Post-Pandemi Süreci için ekonomik kalkınma arayışı: Türkiye örneği. *Adam Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 19-50.
- Güler, İ. (2020b). The effort to reduce negative externality in post Covid-19 period in Turkish economy: Example of transportation sector. *Gaziantep University Journal Of Social Sciences*, Volume 19(Covid-19 Special Issue), 702-727.
- Güler, İ. and Küçükiremitçi, O. (2020). *Ticaret savaşları ekseninde türkiye'de üretimin ithalata bağımlılık düzeyinin dönemler arası benzerlik analizi*. M. Çetinkaya ve G. Muratoğlu (Ed.) içinde: Ticaret ve Kur Savaşları-Küresel Ekonomik Politığe Yansımaları Küresel Ekonomik Politığe Yansımaları. (Bölüm 4: 119-156). (1. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Hazari, B. R. (1970). Empirical identification of key sectors in the Indian economy. *The Review of Economics and Statistics*, 52(3), 301-305.
- Hewings, G. J. and Wang, L. (2020). Will increasing tariffs on China really bring the manufacturing plants back to the US?. *Global Economic Review*, 1-23.
- Hummels, D., Ishii, J. and Yi, K.M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54, 75-96.
- Johnson, R. C. and Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224-236.
- Kohl, T. (2019). The Belt and Road Initiative's Effect on Supply-Chain Trade: Evidence From Structural Gravity Equations. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 12(1), 77-104.

- Korum, U. (1963). *Input-output analizi*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Yayın No. 164-146, Ankara: Sevinç Matbaası.
- Leontief, V. W. (1946). Exports, imports, domestic output, and employment. *The Quarterly Journal of Economics*, 171-193.
- Leontief, V. W. (1949). Structural matrices of national economics. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 17, 273-282.
- Leontief, V. W. (1974). Structure of the world economy: Outline of a simple input-output formulation. *The American Economic Review*, 64(6), 823-834.
- Leontief, V. W. (1985). *Input-output analysis*. In: Input-Output Economics (1986). (2nd Edition). New York: Oxford University Press.
- Leontief, V. W. (1986a). *An alternative to aggregation in input-output analysis and national accounts*. In: Input-Output Economics. (2nd Edition). New York: Oxford University Press.
- Leontief, V. W. (1986b). Input-Output Analysis. In: Input-Output Economics. (2nd Edition). New York: Oxford University Press.
- Leontief, V. W. (1951). The Structure of the American Economy. New York: Oxford University Press.
- Leontief, W. (1936). Quantitative input and output relations in the economic systems of the United States. *The Review of Economic Statistics*, 105-125.
- Los, B. and Timmer, M. P. (2018). Measuring Bilateral Exports of Value Added: A Unified Framework (No. w24896). National Bureau of Economic Research.
- Official Gazette of the Republic of Turkey, (2020). İthalat Rejimi Kararına Ek Karar (Karar Sayısı.2514) Retrieved from <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/05/20200511M1-2.pdf>, 11.05.2020.
- Öçal, M and Korkmaz, A. Türkiye’de emek piyasası politikalarında yeni bir dönem: işsizlik yardımı. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(3), 731-754.
- Öney, E. (1980). *İktisadi planlama*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Yayınları No:438. Ankara: Sevinç Matbaası.
- Özaydın, M. M. (2013). Genç işsizlikle mücadelede aktif işgücü piyasası politikalarının rolü ve önemi. *Journal of Youth Research*, 120.
- Özaydın, M. M. (2014). Yoksullukla Mücadelede sosyal yardımlara vatandaşlık temelli bir alternatif: Temel gelir. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 51(589), 93-108.
- Özaydın, M. M. and Öztürk, M. (2020). Refah Devletinin krizi ekseninde yoksulluk ve yeni sosyal risklerle mücadele. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (31), 205-219.
- Quesnay, F. (1758). *Tableau economique*. In: Kuczynski, M. and Meek, R. L. (Editor), Quesnay's Tableau Economique. Macmillan, London.
- Rasmussen, P.N. (1956). *Studies in intersectoral relations*. Amsterdam: Nourth-Holland.
- Republic of Turkey Ministry of Family and Social Policies, 2020, E.T., 28.12.2020, www.ailevecalisma.gov.tr.
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. 1971, Middlesex, Penguin Books
- Shapiro, S.S. and Wilk, M.B. (1965). An analysis of variance test for normality (complete samples). *Biometrika*, 52(3/4), 591-611.

- Smith, A. (1776). *The wealth of nations*. Cannan ed. New York: Modern Library.
- Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. and De Vries, G. J. (2015). An illustrated user guide to the world input–output database: the case of global automotive production. *Review of International Economics*, 23(3), 575-605.
- Timmer, M. P., Los, B., Stehrer, R. and De Vries, G. J. (2013). Fragmentation, incomes and jobs: An analysis of European competitiveness. *Economic Policy*, 28(76), 613-661.
- Turkey Statistical Institute (TURKSTAT) (2020). Girdi-Çıktı Tabloları, Metaveri, Analitik Çerçeve, Kapsam, Tanımlar ve Sınıflamalar, Retrieved from http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1021, 01.05.2020
- The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB). Company Establishment and Liquidation Statics. <https://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketistatistikleri.php>, 28.12.2020
- Ulutaş, U. (2020). *Koronavirüs Sonrası Küresel Trendler*. Ulutaş U. (Ed.). in: COVID-19 Sonrası Küresel Sistem: Eski Sorunlar Yeni Trendler (Part 1: 10-19). Ankara: SAM Yayınları.
- Viet, V. Q. (1980). *Sensitivity analysis in input-output: Theory and application*. PhD Thesis, New York University.
- Walras, L. (1954). *Elements of pure economics, or the theory of social wealth*. çev. W. Jaffé, Homewood, Ill.:R.D. Irwin.
- World Input-Output Database, [WIOD] (2016). National Input-Output Tables, Turkey NIOT, Retrieved from <http://www.wiod.org/database/niots16>, 26.03.2020.



THE EFFECTS OF ECONOMIC VARIABLES ON HEALTH EXPENDITURE PER CAPITA AND LIFE EXPECTANCY AT BIRTH: PANEL DATA ANALYSIS FOR MIDDLE TOP INCOME COUNTRIES

EKONOMİK DEĞİŞKENLERİN KİŞİ BAŞI SAĞLIK HARCAMASI VE DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİ ÜZERİNE ETKİLERİ: ORTA ÜST GELİR ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ANALİZİ

Osman ŞENOL¹, Durmuş GÖKKAYA², Ümit ÇIRAKLI³



1. Arş. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, osmansenol@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-5626-2921>
2. Arş. Gör. Dr., Yozgat Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, durmus.gokkaya@yobu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-6713-1748>
3. Doç. Dr., Yozgat Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, umit.cirakli@yobu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3134-8830>

Abstract

Income inequality and income distribution issues are among the issues that are emphasized both in individual and national dimensions. With the increase in globalization, the interdependence of countries, income inequalities and their reasons and their reflections on different areas, especially health services, have been the subject of many studies. Literature shows that the relationship between health and income and the effect of income on basic health indicators are tested in line with income inequality and absolute income hypotheses. In this study, the effects of income inequalities and economic variables on life expectancy at birth and health expenditure per capita were analysed using panel data analysis method. This study, using 2000-2019 data, was conducted on middle-upper income and high income countries. As a result of the analysis, it was seen that public expenditure and increases in GDP level had a positive effect on primary health indicators. On the other hand, it was determined that the increase in unemployment rate and Gini index values had negative effects on health indicators. Last of all income factor both in individual and social dimensions have a significant effect on life expectancy at birth and health expenditure per capita.

Keywords: *Economy, Health Expenditure Per Capita, Life Expectancy at Birth, Panel Data Analysis*

Öz

Hem bireysel boyutta hem ülkesel boyutta gelir eşitsizliği ve gelir dağılım konuları önemle üzerinde durulan konular arasındadır. Küreselleşmenin artması ile birlikte ülkelerin birbirlerine bağılıklarının artması, gelir eşitsizlikleri ve nedenleri ve bunların başta sağlık hizmetleri olmak üzere farklı alanlara yansımaları birçok çalışmaya konu olmuştur. Literatür incelendiğinde sağlık ve gelir ilişkisi ve gelirin temel sağlık göstergeleri üzerinde etkisi gelir eşitsizliği ve mutlak gelir hipotezleri doğrultusunda test edildikleri görülmektedir. Bu çalışmada ise gelir eşitsizlikleri ve ekonomik değişkenlerin temel sağlık göstergelerinden olan doğumdan beklenen yaşam süresi ile kişi başı sağlık harcaması üzerinde etkileri panel veri analiz yöntemi ile incelenmiştir. 2000-2019 verilerinin kullanıldığı bu çalışma orta-üst gelir ve yüksek gelir grubunda yer alan ülkeler üzerinde yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda ise kamu harcaması ve GSYİH düzeyinde artışların temel sağlık göstergeleri üzerinde olumlu etkisi olduğu görülmüştür. Diğer taraftan işsizlik oranı ve Gini endeks değerlerindeki büyümenin sağlık göstergeleri üzerinde ise olumsuz etkilerinin olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Politik Ekonomi, Kişi Başlı Sağlık Harcaması, Doğuşta Beklenen Yaşam Süresi, Panel Veri Analizi*

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
05.04.2021 04.05.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
28.05.2021 05.28.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.909994>

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Bu araştırmanın temel amacı gelir eşitsizliklerinin kişi başı sağlık harcaması ile doğuştan beklenen yaşam süresini nasıl ve ne derece etkilediğini tespit etmektir. Bu doğrultuda gelir eşitsizlikleri ile ilgili temel değişkenleri kullanıp panel veri analiz yöntemi sayesinde sağlık göstergeleri üzerinde etkileri tespit edilmeye çalışılmaktadır.

Araştırma Soruları

Gelir eşitsizliği ile ilgili değişkenler orta üst gelir grubu ülkelerde kişi başı sağlık harcamasını ve doğuştan etkilemekte midir? Etkiliyorsa nasıl ve ne derecede etkilemektedir?

Literatür Araştırması

Sağlık ve gelir ilişkisini açıklamada öne çıkan iki temel hipotez bulunmaktadır. Bunlar mutlak gelir hipotezi ve gelir eşitsizliği hipotezidir. Mutlak gelir hipotezi, bireyin sağlığını bireyin gelir düzeyinin bir fonksiyonu olarak görmekte ve bireyin gelir düzeyi arttıkça sağlık durumunun iyileştiğini öne sürmektedir. Gelir eşitsizliği hipotezi ise, bireyin sağlığını bireyin gelir düzeyinin yanında toplumdaki gelir eşitsizliğinin bir fonksiyonu olarak görmekte olup mutlak gelir yanında bir ülkedeki gelir dağılımının da sağlık çıktıları üzerinde bağımsız bir etkisinin olduğunu iddia etmektedir. Gelir eşitsizliği hipotezi artan gelir eşitsizliğinin sağlık çıktılarına olumsuz etkilediğini öne sürmektedir (Çukur ve Bekmez, 2011: 22). Literatürdeki farklı örneklem, zaman boyutu ve değişkenlerle yapılan çalışmalar incelendiğinde ekonomik değişkenlerin temel sağlık göstergeleri üzerinde önemli bir etkisinin olduğu görülmektedir. Bazı ekonomik değişkenler temel sağlık göstergeleri ile pozitif yönde ilişkili iken, bazı değişkenler ise negatif yönde ilişkili oldukları görülmektedir. Bu çalışmada ise literatürdeki çalışmalardan farklı olarak orta üst gelir grubundaki ülkelere ait ekonomik değişkenlerin kişi başı sağlık harcaması ve doğuştan beklenen yaşam süresi üzerinde etkileri incelenmektedir.

Yöntem

Bu çalışmada gelişmiş ve gelişmekte olan ülke gruplarına ekonomik değişkenlerin doğuştan beklenen yaşam süresi ile kişi başı sağlık harcaması düzeyi üzerinde etkileri tespit etmek amaçlı gerçekleştirilmiştir. Ülke grupları seçilirken Dünya Bankası ülke sınıflandırması dikkate alınmıştır. Diğer taraftan kişi başı sağlık harcaması düzeyi ile doğuştan beklenen yaşam süresini çalışmada yer alan değişkenlerden farklı başka faktörlerde etkilediği bilinmektedir. Ancak çalışmanın temel çıkış noktası ekonomik değişkenler ile belirtilen sağlık göstergeleri arasında ne tür bir ilişkiye sahip olduklarını tespit etmektir. Çalışmada panel veri modellermesi ile iki farklı model geliştirilecektir. Bu çalışmada ise dönem sayısının 20 olması sebebi ile mikro panel varsayımları altında testlerle ilerlenecektir. Sağlık göstergeleri bağımlı değişken olarak modele dâhil olurken diğer değişkenler ise bağımsız değişken olarak modele dâhil olacaklardır.

Sonuç ve Değerlendirme

Modellerde yer alan değişkenler genel olarak yorumlandığında Gini endeks değeri hem toplum için hem ülke için önemli olmasına rağmen modellerde anlamsız çıkmıştır. İşsizlik oranı değişkeni her iki modelde de anlamlı çıkmış ve bağımlı değişkenlerle negatif bir ilişki içinde olduğu görülmektedir. İşsizlik düzeyindeki artış başta gelir azaltıcı bir etken olması sebebi ile insanların kendi sağlıkları için harcama yapabilecekleri miktar azalmaktadır. Diğer taraftan işsizlik düzeyindeki artış başta stres olmak üzere toplum üzerinde olumsuz etkilerinin olması sebebi ile ortalama yaşam sürecini olumsuz olarak etkilediği görülmektedir. GSYH değişkeni ise her iki modelde anlamlı çıkmış olup bağımlı değişkenler ile de pozitif bir ilişki içerisinde olduğu görülmektedir.

1. INTRODUCTION

Life expectancy at birth is one of the basic health indicators of a country or society. It is also a pioneering parameter used as health statistics to compare the development levels of countries. Life expectancy at birth is a criterion trying to predict the average number of years a person will live based on his date of birth. The longer a person's life expectancy, the more contribution he can make to society and the economy. For example; Considering the prolongation of working hours and retirement at a later age, a person can contribute to production by engaging in economic activity for a long time. In addition to economic development, life expectancy at birth is also regarded as an indicator of both human and social development. Countries take various measures in order to increase this average and for individuals to live healthier. In addition to combating tobacco, alcohol and addictive substances, serious policies are put forward to gain healthy living behaviours and improve living conditions. Since the health of citizens plays a human capital role in the development of countries, the value given to human life increases day by day and it is emphasized.

Another health indicator level is the health expenditure per capita criterion. It is a known fact that per capita income and per capita health expenditure in developed countries are higher than those in underdeveloped and developing countries. This is evident when looking at the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) statistics (www.oecd.org). Considering the development progress of countries, as the development levels increase, the share of national income for health increases. With the increase in spending in the health sector, economic development and growth also increase indirectly. Investments in the health sector can both extend the life expectancy of individuals with improved healthcare opportunities, and generate increases in welfare with economic development and growth. For this reason, governments may tend to increase the shares allocated to health more. However, due to limited budgets, especially underdeveloped and developing countries don't or cannot allocate enough shares for health. In this direction, payments made out of pocket come into play. The limited budget deficits and health expenditures are tried to be covered from these payments. However, out-of-pocket payments can pose a problem for most citizens due to inequality in income distribution. With the injustice in the distribution of income, most citizens cannot benefit from private health services because additional fees are required. Citizens with high income do not have a problem at the point of receiving service, as they can have private health or complementary insurance.

With the developing technology opportunities, the increase of the population, the increase in the elderly population due to the prolongation of life expectancy, the increase of epidemics and the increase of diseases, the expenditures made by people for health are increasing day by day, as countries cannot adequately finance their health expenditures. Again, the increase in drug prices and the fact that some drugs are not covered by insurance cause an increase in out-of-pocket expenditures. Especially in countries such as the USA, the lack of health insurance that covers everyone may result in catastrophic

health expenditures. However, injustices or inequalities in income distribution also have negative effects on many indicators, especially health. Inequality in income distribution can significantly affect individuals' access to health services and their health preferences. Individuals with low income may not have access to quality health services for various reasons (such as transportation fee, examination fee, analysis and examination costs). Individuals with low income can become more disadvantaged due to socio-economic factors and become more healthcare users. For example, lack of adequate living conditions and nutrition opportunities for individuals, poor working condition, and inability to reach clean water can cause deterioration of their health. As a result, it brings many problems such as the inability to meet the treatment fees in order to regain their deteriorated health. Therefore, it is possible to talk about a positive relationship between individuals' income distribution and health. Individuals with increased income may have less illness because they will continue their lives under more favourable conditions and pay more attention to their health. On the other hand, individuals with low income are more at risk of getting sick. In this context, this research tries to reveal the effects of economic indicators', especially income inequality, on per capita health expenditure and life expectancy at birth. While the index value of Gini was used to represent income inequality, other extra economic indicators were included in the study

2. LITERATURE REVIEW

This study uses the variables of life expectancy at birth, health expenditures per capita, unemployment rates, income per capita, public expenditures, gross domestic product rates and Gini index value used in income inequality to reveal relationships between economic indicators and health indicators. When the literature is examined, there are various studies conducted with such variables and other related variables. It is useful to mention these studies.

“There are two main hypotheses that stand out in explaining the relationship between health and income. These are the absolute income hypothesis and the income inequality hypothesis. The absolute income hypothesis sees the health of the individual as a function of the income level of the individual and suggests that as the income level of the individual increases, individual's health status improves. The income inequality hypothesis sees the health of the individual as a function of income inequality in the society as well as the income level of the individual, and claims that in addition to absolute income, income distribution in a country also has an independent effect on health outcomes. The income inequality hypothesis suggests that increasing income inequality negatively affects health outcomes” (Çukur and Bekmez, 2011). It is known that income and income inequality of countries have effects on health indicators or outcomes. While health outcomes are positively affected by the increase in income, health outcomes can be negatively affected by income inequality. This situation is clearly seen some studies (Easterly, 1999; Gray Molina and Purser, 2010; Kawachi and Kennedy, 1997; Lynch et al., 1998; Preston, 1975; Rodgers, 1979; Subramanian and Kawachi, 2004). There is a significant and

strong relationship between the increase in per capita income and life expectancy at birth. On the other hand, when income inequality increases, it is seen that health outcomes are negatively affected.

Easterly (1999) examined the effect of income on the quality of life in his study, which included a panel data set consisting of 81 indicators between 1960, 1970, 1980 and 1990, based on world bank data. It has been observed that it has a positive effect on 32 of the 81 indicators with the increase in income. There are health indicators among these indicators. In the study, it is stated that there are positive improvements in health indicators as income increases. It has been determined that there is a positive and significant relationship between infant deaths, deaths under the age of five and life expectancy at birth with increased income. On the other hand, Kawachi and Kennedy (1997), in a study where they tested the relationship between six different income inequality indicators and total mortality rates in 50 states of the USA, revealed that income inequality has a strong relationship between death rates and life expectancy.

Jaba et al. (2014) examined the relationship between per capita health expenditures, which is one of the input dynamics of the health system, and life expectancy at birth, which is one of the outputs of the healthcare system, using panel data analysis. Based on the data grouped according to geographical location and income level, it was concluded that there is a significant relationship between health expenditures and life expectancy in this study covering 175 world countries and 16 years (1995-2010). Cundiff and Campus (2010) examined life expectancy as a function of health expenditures, available health resources and lifestyle variables comparing 30 OECD member countries to the United States. As a result of this study, it was seen that although the USA health expenditures were high, it did not perform adequately in health indicators. In addition, the study found that there is a positive relationship between health expenditures and life expectancy.

In the study conducted by Kim and Lane (2013), the relationship between public health expenditures and national health outcomes among developed countries was analysed empirically. Data of 17 OECD countries between 1973-2000 were used in the study. The fixed impact model was used to analyse the panel data between countries. Infant mortality rate and life expectancy from birth were used as dependent variables in the study. Total public health expenditure, unemployment rate, population over 65, per capita income and Gini coefficient were used as independent variables. As a result of the study, a positive significant relationship was found between government health expenditures and life expectancy at birth and infant mortality rates. Another finding is that there is a positive and significant relationship between per capita income and life expectancy at birth, while income inequality has a negative correlated with life expectancy at birth.

Tüylüoğlu and Tekin (2009) conducted a study in order to determine how income level and health expenditures can affect life expectancy at birth and infant mortality rate. Accordingly, health indicators and the economic indicators of 176 countries for the year 2003 were examined by the multiple

regression analysis method in the study. As a result of the study, it has been observed that health expenditures are more effective than income level on life expectancy at birth and infant mortality rate. In other words, the result of this study shows that per capita health expenditures give meaningful results in explaining life expectancy at birth and infant mortality rate, whereas per capita income is less important in explaining life expectancy at birth and infant mortality rate.

Aydın (2020) conducted a study using panel data analysis method with the annual data of 7 OECD countries for the period 2000-2016. While the life expectancy was used as the dependent variable in the study, gross domestic product, health expenditure and unemployment rate were used as independent variables. As a result of this study, it is concluded that the most important factor affecting life expectancy in OECD countries is health expenditures. In addition, two-way causality relationship has been found between expected life span and unemployment rate, and per capita gross domestic product. In addition, the study revealed that there is a one-way causality relationship towards life expectancy from health expenditures. Yorulmaz (2016) conducted a study of panel data analysis in order to determine the factors affecting the life expectancy at birth including data from 107 countries for the period 1991-2013. As a result of the study, it has been revealed that per capita income, population growth and urban population ratio have a positive effect on life expectancy at birth. In addition, it has been determined that public and private health expenditures can have a positive or negative effect on life expectancy at birth.

Halişçelik, Acaravcı and Güzel (2019) investigated the effects of income distribution (Gini index) and health expenditure on life expectancy at birth in Turkey for the period 1987-2016 by using the autoregressive distributed lag (ARDL) bounds testing approach and found that the rising income inequality effected life expectancy negatively. Traş and Özbek (2020) examined the effects of per capita GDP, crude birth rate, urbanization rate and carbon dioxide emissions per capita on life expectancy at birth using dynamic panel econometric estimates in 28 OECD countries for the period 1980-2018 and found that a 1% increase in per capita income reduced life expectation at birth by about 0.007%.

Çıraklı (2019) examined the relationship between economic variables (using real GDP, unemployment, inflation and economic crises) and health expenditures and Ministry of Health budget in Turkey for the period of 1974-2015 by using ARDL (Autoregressive Distributed Lag) bounds testing approach . As a result of the study, it was found that the increase in Real GDP has an increasing effect on public health expenditures, while it has a decreasing effect on private health expenditures together with inflation. Again, in this study, it is concluded that the increase in the unemployment rate in the long run has a significant effect on only the share of the Ministry of Health budget in the general budget. In addition, the study states that while economic crises generally have a decreasing effect on private health expenditures, the results in terms of public health expenditures are mixed.

Although the studies in the literature have different samples, time dimensions and variables, their results show that economic variables have a significant effect on basic health indicators. While some economic variables are positively associated with basic health indicators, some variables are found to be negatively related. In this study, unlike the studies in the literature, the effects of economic variables belonging to middle-upper income countries on per capita health expenditure and life expectancy from birth are examined.

3. DATA AND METHODOLOGY

3.1. Purpose and Scope of the Research

The main purpose of this research is to determine the effects of economic variables on life expectancy at birth and per capita health expenditure level on developed and developing country groups. We take into account the World Bank's country classification when selecting country groups. On the other hand, it is known that per capita health expenditure level and life expectancy at birth are affected by other factors different from the variables in the study. However, the scope of this study is limited to variables that we used.

3.2. Model and Data

We used the method of panel data analysis in the study. World Bank's income classification of countries shows that there are 132 developed and developing countries. However, we included 49 countries with complete data in the study. In addition, data were gathered as annually for the 2000-2019 period.

Table 1. Variables of Study

Variables	Symbol
Life Expectancy at Birth	lnlexatb
Gini Coefficient	dlnkini
Income per Capita	dlnincpc
Health Expenditure per Capita	lnhexpc
Gross Domestic Product	lnngdp
Unemployment Rate	lnunemp
Public Expenditure Level	lnpexl

The variables to be used in the model are specified in the table above. In order to reduce the numerical values of variables, variable, we applied the natural logarithm to the series of the LEXATB, the Gini index, income per capita, health expenditure per capita, Gross Domestic Product, unemployment, and public expenditure level. The LEXATB series is stationary at the level. The series of Gini index and income per capita became stationary after taking their first difference. Health expenditure per capita, unemployment and Gross Domestic Product are stationary in their natural logarithm. Public expenditure level is stationary at level.

We developed two different models for the study. While health indicators will be included in the model as dependent variable, other variables will be included in the model as independent variable. The mathematical representation of these models is as follows.

Model 1.

$$\begin{aligned} \Delta LLEXATB_{it} = & c_0 + \sum_{j=1}^{pi} \lambda_{ij} \Delta LGINI_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{qi} \delta_{ij} \Delta LINCPC_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{qi} \varphi_{ij} \Delta LGDP_{i,t-j} \\ & + \sum_{j=0}^{qi} \theta_{ij} \Delta LUNEMP_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{qi} \ddot{\theta}_{ij} \Delta LPEXL_{i,t-j} + \gamma_1 LGINI_{i,t-1} + \gamma_2 LINPC_{i,t-1} \\ & + \gamma_3 LGDP_{i,t-1} + \gamma_4 LUNEMP_{i,t-1} + \gamma_5 LPEXL_{i,t-1} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

Model 2:

$$\begin{aligned} \Delta LHEXPC_{it} = & c_0 + \sum_{j=1}^{pi} \lambda_{ij} \Delta LGINI_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{qi} \delta_{ij} \Delta LINCPC_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{qi} \varphi_{ij} \Delta LGDP_{i,t-j} \\ & + \sum_{j=0}^{qi} \theta_{ij} \Delta LUNEMP_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{qi} \ddot{\theta}_{ij} \Delta LPEXL_{i,t-j} + \gamma_1 LGINI_{i,t-1} + \gamma_2 LINPC_{i,t-1} \\ & + \gamma_3 LGDP_{i,t-1} + \gamma_4 LUNEMP_{i,t-1} + \gamma_5 LPEXL_{i,t-1} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

For both model 1 and model 2, the left side of the equation in the equation gives the dependent variable. In the above equations, “C₀” is the constant component of the model, “Δ” is the first difference operator, “L” is the logarithm of the series, “ε_{it}” is error term with zero mean and variance constant within each unit, “i” is the cross-section and finally “t” is the information about the period. Although different variables are used when estimating the dependent variable in panel data analysis models, there are variables that affect the dependent variable but cannot be measured or are not included in the model. The effects of variables that we cannot predict within the scope of the model or are not included in the model are summed up in the ε error term.

3.3. Determination of Panel Data Model Methods

Basically, three different approaches have been developed while modelling panel data. These approaches are pool model, random effects model and fixed effects model. Different tests have been developed to make a choice between models. On the other hand, panel data models are divided into two as micro and macro. Each group has its own tests of hypothesis. Baltagi (2013) classified panels up to 20 periods as micro panels and those longer than 20 periods as macro panels. On the other hand, he did not consider it compulsory to provide the stationary condition in series in micro panels, while he stated that it is necessary to provide the stationary condition in macro panels. In this study, since the number of periods is 20, we will proceed with tests under micro panel assumptions.

4. FINDINGS

In this part of the research, the testing of the panel data hypothesis tests and the findings of the models that have been created will be included.

4.1. Multiple Linear Connection Problem

Before modelling in a panel data analysis, it should be checked whether the specific assumptions of the panel data are met. First, variables with high correlation should not be used within the same model. Otherwise, as Gujarati (2004) stated, there may be multiple linear connection problems in the model. In panel data analysis, different methods have been developed to detect and solve the multiple linear connection problem in the model. One of these methods is VIF, which is named as Variance Inflation Factor or with a different expression. In the model to be established, firstly, the VIF values of the variables were examined for multi-linear connection problem detection. As O'brien (2007) stated, the formula to be used in calculating the VIF values of the variables is: $1 / (1-R^2)$. The R2 value is the ratio used to represent the proportion of the variance for a dependent variable explained by an independent variable. It has been stated in the literature that the VIF threshold value can be accepted as 4 in some studies, 5 in some studies, or up to 10 in some studies (Acikgoz et al., 2015).

Table 2. VIF Values of Variables

Variable	R ²	VIF Value
lnlexatb	0.23	1.29
dlnngini	0.14	1.16
dlnincpc	0.66	2.94
lnhexpc	0.63	2.70
lnngdp	0.59	2.43
lnunemp	0.11	1.12
lnpexl	0.15	1.17

As seen in Table 2, VIF values of the variables show that there is no variable can cause multiple linear connection problems in models. VIF values of all variables are lower than 4 which is the most critical value. In this direction, all the variables included in the model remained in the model and the analysis continued. On the other hand, tests for which approach to use in modelling are given below.

4.2. Panel Data Model Identification Tests

The F test was conducted to determine whether the models should be initially pooled or fixed effects. As a result of the F test, it is understood that the models should be estimated with the fixed effects model. In the next step, Hausman test was conducted to determine whether the models should be predicted with fixed or random effects. The probability values of Hausman test result shows that the

fixed effects estimator was valid while the random effects estimator was inconsistent. After deciding to use fixed effect estimator, we investigated whether the models had autocorrelation problems or not.

Table 3. Panel Data Model Identification Tests

	Model 1		Model 2	
	Statistic	Prob.	Statistic	Prob.
F- Fixed Effects	5.7	0.000	242.05	0.000
Hausman Test	15.5	0.0084	57.33	0.000

4.3. Autocorrelation Test

Autocorrelation should not exist in models created in line with panel data studies. The existence of autocorrelation in a model means that the error terms of the variables are related to each other. In case of encountering an autocorrelation problem, the problem must be resolved in order to obtain more accurate results.

Table 4. Autocorrelation Test Results of Models

Test	Model 1		Model 2	
	Statistic	Prob.	Statistic	Prob.
Wooldridge test	0.993	0.32	54.670	0.000

Wooldridge (2002) autocorrelation test results of model 1 and model 2 are given in Table 4. The H0 hypothesis of the Wooldridge autocorrelation test is established as autocorrelation at the primary level. While the H0 hypothesis cannot be rejected in Model 1, in other words, the H0 hypothesis is accepted and there is no autocorrelation. In Model 2, the H0 hypothesis is rejected, indicating the presence of autocorrelation. Another important assumption after clarifying the autocorrelation situation in the models is whether there is heteroscedasticity problem or not.

4.4. Heteroscedasticity Test

In panel data studies, all models must be built on homoscedasticity. Therefore, homogeneity of variance should be tested for models. Since fixed effects approach is adopted in the models, the Modified Wald Test, which gives the most accurate result in heteroscedasticity, was used in this approach. It was tested whether there is homoscedasticity in the models with the Modified Wald test. In both models, the H0 hypothesis is rejected and it is seen that there is a variance problem. The presence of varying variance in a model causes erroneous estimators to be obtained. Therefore, in order to get more accurate results in models 1 and 2 with varying variance, the problem must be eliminated. Robust correction tests have been developed to eliminate the effects of these problems. Driscoll and Kraay robust estimator were used in the models to obtain more accurate predictive coefficients.

Table 5. Heteroscedasticity Test

Test	Model 1		Model 2	
	Chi ²	p	Chi ²	p
Modified Wald Test	14.07	0.000	22.05	0.000

4.5. Cross Section Dependency Test

In Table 6, cross section dependency tests were conducted for both model 1 and model 2. When the test results are examined, the H0 hypothesis, which is established as there is no cross-sectional dependency, is rejected, and it is seen that both models have cross-sectional dependencies. Cross section dependency in models will be taken into account when applying robust correction tests. Driscoll and Kraay estimator will be used to eliminate the problem. More linear results were obtained thanks to Robust resistive estimators.

Table 6. Cross Section Dependency Test

Test	Model 1		Model 2	
	Statistic	Prob	Statistic	Prob
Breusch-Pagan LM	8284,475	0.000	7757,843	0.000
Pesaran Scaled LM	146,574	0.000	1357,153	0.000
Pesaran CD	59,169	0.000	5279,948	0.000

4.6. Panel Data Analysis Results

Within the scope of the research, 2 different dependent variables were used and a separate model was produced for each dependent variable. Firstly, F test and Hausman tests were conducted to determine the most suitable panel data approach for each model. As a result of the tests, it was seen that both models should be estimated with fixed effects approach. It was checked whether each model met the basic assumptions for panel data analysis. When the basic assumptions of Model 1 are checked, it is seen that there is no autocorrelation problem, but there is a cross section and variance problem. When the status of meeting the basic assumptions of Model 2 is examined, it has been determined that there are problems of autocorrelation, changing variance and cross-section dependence. Certain problems are inevitable because panel data models have cross-section and time series data. However, different robust correction tests have been developed to solve each problem encountered. Among these robust tests, some tests are used only for heteroscedasticity conditions (Huber, Eicker and White Robust Estimator), while others are used in case of multiple problems. Driscoll and Kraay robust resistant estimator were used to solve the problems encountered in this study. Driscoll and Kraay estimator is a test used to obtain more consistent estimation values and solve these problems in case of encountering autocorrelation,

changing variance and cross-section dependence problems in the developed model (Tatoğlu, 2012: 266).

The calculation of the said robust correction estimate is shown below:

$$V(\hat{\beta}) = (X'X)^{-1}\hat{S}_T(X'X)^{-1}$$

In the above equation, \hat{S}_T is defined as the following equation:

$$\hat{S}_T = \hat{\Omega}_0 + \sum_{j=1}^{m(T)} w(j, m) [\hat{\Omega}_j + \hat{\Omega}'_j]$$

Where $m(T)$ is the lag length for autocorrelation, $w(j, m(T))$ are Bartlett weights, which enable \hat{S}_T to be positively defined and allow higher order lags to take lower weights in the sample autocovariation function.

LEXATB variable is used as dependent variable in Model 1. Independent variables are public expenditure level, unemployment rate, gross domestic product, Gini index value and per capita income level. It is understood that after the necessary preliminary tests are carried out for Model 1, this model must be estimated with the fixed effects model. It was checked whether the model provided the basic assumptions. While there is no autocorrelation problem in Model 1, the cross section dependency and heteroscedasticity problem have been encountered. For this reason, Driscoll and Kraay estimator were used. On the other hand, whether the model is meaningful as a whole is understood by looking at the F statistic value and the F probability value. The fact that the F probability value is 0.000 in Table 7 indicates that the model is integrally significant. The R^2 value in the model shows the power of independent variables to explain the dependent variable. The fact that the R_2 value is 81% indicates that the power of the independent variables to explain the dependent variable is sufficient.

From the findings of the variables in the model 1, we can see that all variables except the Gini index variable are significant. When the findings are evaluated, it is possible to say that if there is a one-unit increase in the public expenditure level, the LEXATB can increase by 0.07 units; in case of an increase of one unit in the level of unemployment, may cause a decrease of 0.05 in the LEXATB. On the other hand, an increase of 0.03 in the LEXATB can be achieved by a one-unit increase in the GDP of a country and. Finally, a one-unit increase in per capita income level can create an increase of 0.11 units in LEXATB.

Table 7. Panel Data Results of Driscoll and Kraay Standard Error for Model 1

Independent Variable: LNLEXATB		Method: Panel EGLS		Period: 2000-2019	
Total Observations: 931			Cross-sections: 49		
Variable	Coefficient	Robust Error	Standard	t-statistic	Probability
LNPEXL	0.07512	0.00272		27.1050	0.000
LNUNEMP	-0.05401	0.00152		3.52591	0.0004
LNGDP	0.02687	0.00046		58.4720	0.000
DLNGINI	0.00415	0.01219		0.34251	0.732
DLNINCPC	0.11622	0.02131		2.63482	0.0086
C	3.420.353	0.016455		207.8610	0.000
R ² : 0.81		F-statistic: 816.7052		Prob (F-Statistic): 0.0000	

In Model 1, the gini index value variable, which was found to be insignificant, was removed and re-estimated. Before reaching the final estimation result, basic assumptions were checked and necessary correction tests were applied. As a result of the analysis, it was observed that there was an increase of approximately 0.08 in the predictor coefficient of the DLNINCPC variable, while there was no significant change in the predictor coefficients of the other variables.

In Model 2, the PEXL variable is the dependent variable, and independent variables are the same as the variables in model 1. Independent variables of Model 2: Public expenditure level, unemployment rate, gross domestic product, Gini index value and per capita income level. In Model 2, it was first checked whether the basic assumptions were met in the panel data analysis. Necessary tests have been made to determine the most suitable panel data approach for Model 2 and it has been seen that it has to be estimated with the fixed effects approach. In Model 2, autocorrelation problem, heteroscedasticity problem and cross section dependency problem were encountered. These problems need to be corrected. More robust predictors were obtained using the Driscoll and Kraay robust correction test. The F probability value of 0.000 indicates that the model is meaningful as a whole. The fact that the R2 value of the other model is 0.63 indicates that the independent variables have sufficient ability to explain the dependent variable.

The findings of the variables in the model 2 shows that the coefficients of DLNINCPC and DLNGINI variables are not significant. The results also show that a one-unit increase in the level of public expenditure can create an increase of 0.64 units in the level of HEXPC. Therefore, it is possible to say that these two variables are in a positive relationship parallel to each other. On the other hand, it is seen that an increase of one unit in the GDP variable can trigger an increase of 0.55 units in the

HEXPC. When the unemployment rate is analysed, it is seen that it has a negative relationship with the dependent variable. It is foreseen that on unit increase in unemployment level may cause a decrease of 0.22 units in HEXPC. On the other hand, it is seen that the constant term is significant in both models.

Table 8. Panel Data Results of Driscoll and Kraay Standard Error for Model 2

Independent Variable: LNHEXPC		Method: Panel EGLS		Period: 2000-2019	
Total Observations: 931			Cross-sections: 49		
Variable	Coefficient	Robust Standart Error	t-statistic	Probability	
DLNGINI	0.2136299	0.408226	0.52	0.601	
DLNINPC	-0.913737	0.747659	-1.22	0.221	
LNPEXL	0.648543	0.096673	17.05	0.000	
LNUNEMP	-0.212392	0.049543	-4.29	0.000	
LNGDP	0.5543885	0.012941	42.84	0.000	
C	-1.199.71	0.457415	-26.23	0.000	
R ² : 0.63		F-statistic: 480.69		Prob (F-Statistic): 0.000	

When the analysis results of Model 2 are examined, it is seen that DLNGINI and DLNINPC variables are not significant. In order to get more accurate predictive values, variables that were found to be not significant were removed from the model and analyzed again. Necessary robust correction tests were applied to the basic assumption problems encountered before reaching the final estimation result. As a result of the analysis, it was observed that there was an increase of 0.34 units in the estimator coefficient of the LNGDP variable, while there was no significant change in the other variables.

5. CONCLUSION AND EVALUATION

Today, life span is one of the most important values of a society. Almost everyone wants to live a quality and long life. Life expectancy at birth is one of the most important indicators in cross-country comparisons. Accordingly, it is very important to determine the factors related to the average life span of a country. On the other hand, economic indicators are important among the indicators that determine a person's life process and quality of life. Per capita health expenditure level is also an important issue for the society. It is important to know how much of the income people have spent for health services and to determine the factors that determine this level of expenditure. There are many factors affecting both the life expectancy at birth and the level of health expenditure per capita. However, since the main purpose of the study was to determine how economic variables affect these two basic health indicators, other variables were ignored.

Although the Gini index value is important for both the societies and the countries, this study shows that it has no significant effect on life expectancy at birth and health expenditures per capita. The variables included in the model in a panel data analysis modelling present an integrity. In case an extra different variable is added to the model, the predictive values of all variables change. It should be kept in mind that the variable used to represent the Gini index value is not significant only at our models. The unemployment rate variable is found to be significant in both models and it is seen that it has a negative relationship with the dependent variables. Since the increase in the level of unemployment is primarily an income-reducing factor, the amount people can spend for their own health is decreasing. On the other hand, it is observed that the increase in the level of unemployment negatively affects the average life span due to its negative effects on the society, especially stress. The GDP variable is found to be significant in both models and it is seen that it is in a positive relationship with the dependent variables. The increase in the GDP of a country enables it to develop further economically, to spend more on society and to increase its per capita income. As a result of the increase in the income level of people, they are able to allocate more resources for their own health and they enter into the behaviour of meeting their deferred service needs. As a result, it can be understood from the models that income factor both in individual and social dimensions have a significant effect on life expectancy at birth and health expenditure per capita. Increasing the income, in other words wages, of workers will help to be able increase the life expectancy at birth of people. Programs to decrease to unemployment rates should be applied, since unemployment prevents people's spending on health.

Compliance with Ethical Standards

We declare that no funding was received for this article.

Authors have no potential conflict of interest.

This article does not contain any studies with human participants or animals performed by any of the authors.

REFERENCES

- Acikgoz, E., Uygurturk, H. and Korkmaz, T. (2015). Analysis of factors affecting growth of pension mutual funds in Turkey. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(2), 427-433.
- Aydın, B. (2020). İktisadi Göstergelerin Beklenen Yaşam Süresi Üzerindeki Etkileri: Panel Veri Analizi. *İstanbul İktisat Dergisi*, 70(1), 163-181.
- Baltagi, B. (2013). *Econometric analysis of panel data*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Cundiff, K.R. and Campus, B.A. (2010). Life Expectancy, Health care, and economics. *MIDWESTERN BUSINESS AND ECONOMIC*, 3(29), 31.
- Çıraklı, Ü. (2019). Türkiye'de Makroekonomik Faktörler ile Sağlık Harcamaları ve Sağlık Bakanlığı Bütçesi Arasındaki İlişkinin ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ile İncelenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(2), 581-596.

- Çukur, A. and Bekmez, S. (2011). The relationship between income, income inequality and health in Turkey: Evidence from panel data analysis. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 21-40.
- Easterly, W. (1999). Life during growth. *Journal of economic growth*, 4(3), 239-276.
- Ferda, Y.T. (2012). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*. İstanbul: beta Yayınevi.
- Gray Molina, G. and Purser, M. (2010). Human development trends since 1970: A social convergence story. *UNDP-HDRO Occasional Papers*, (2010/2).
- Halişçelik, E., Acaravcı, A. and A.E., Güzel. (2019). Türkiye’de Gelir Dağılımı, Sağlık Harcamaları ve Yaşam Beklentisi İlişkisi: ARDL Sınır Testi Analizi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 5(2), 263-275.
- Gujarati, D.N. (2004). *Basic econometrics*. Tata McGraw-Hill Education.
- Jaba, E., Balan, C.B. and Robu, I-B. (2014). The relationship between life expectancy at birth and health expenditures estimated by a cross-country and time-series analysis. *Procedia Economics and Finance*, 15, 108-114.
- Kawachi, I. and Kennedy, B.P. (1997). The relationship of income inequality to mortality: does the choice of indicator matter? *Social Science & Medicine*, 45(7), 1121-1127.
- Kim, T.K. and Lane, S.R. (2013). Government health expenditure and public health outcomes: A comparative study among 17 countries and implications for US health care reform. *American International Journal of Contemporary Research*, 3(9), 8-13.
- Lynch, J.W., Kaplan, G.A., Pamuk, E.R., et al. (1998). Income inequality and mortality in metropolitan areas of the United States. *American journal of public health*, 88(7), 1074-1080.
- O’Brien, R.M. (2007). A caution regarding rules of thumb for variance inflation factors. *Quality & quantity*, 41(5), 673-690.
- Preston, S.H. (1975). The changing relation between mortality and level of economic development. *Population studies*, 29(2), 231-248.
- Rodgers, G.B. (1979). Income and inequality as determinants of mortality: an international cross-section analysis. *Population studies*, 33(2), 343-351.
- Subramanian, S.V. and Kawachi, I. (2004). Income inequality and health: what have we learned so far? *Epidemiologic reviews*, 26(1), 78-91.
- Tıraş, H.H. and Özbek, S. (2020). OECD Ülkelerinde Doğuşta Yaşam Beklentisinin Belirleyicilerinin Ekonometrik Analizi. *BMIJ*, 8(3): 2893-2923.
- Tüylüoğlu, Ş. and Tekin, M. (2009). Gelir düzeyi ve sağlık harcamalarının beklenen yaşam süresi ve bebek ölüm oranı üzerindeki etkileri. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 1-31.
- Yorulmaz, H. (2016). *Doğuşta Yaşam Beklentisi Üzerinde Sosyoekonomik Değişkenlerin Etkilerinin Panel Veri Modelleri ile Analiz Edilmesi*. (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul, Türkiye.



THE DETERMINANTS OF CLINICAL PRACTICE GUIDELINES UTILIZATION* KLİNİK UYGULAMA REHBERLERİ KULLANIMININ BELİRLEYİCİLERİ

Selahattin AKYÜZ¹, Yusuf ÇELİK²



1. Dr., Dışkapı Yıldırım Beyazıt Education and Research Hospital, selahattinakyuz@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-4591-5461>
2. Prof. Dr., Marmara University, Faculty of Health Sciences, Health Management Department, celikyus@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-8051-9245>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
05.04.2021 04.05.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
28.07.2021 07.28.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.909997>

* Bu çalışma, "Hekimlerin Kişilik Özellikleri Bağlamında Klinik Rehberlere Yönelik Tutumları ve Kullanım Engelleri" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

Abstract

The aim is to reveal the effect of physicians' personality traits, attitudes towards Clinical Practice Guidelines (CPGs) and perceived barriers to use of CPGs on the use of CPGs. The data were obtained by a survey questionnaire from physicians working in a public hospital. The validity and reliability of scales was evaluated with factor analyzes and reliability coefficients. The relationships between independent variables that are physicians' personality traits, attitudes towards CPGs and perceived barriers to use of CPGs and dependent variables that is use of CPGs in practices were examined by correlation analysis. The effects of independent variables on the dependent variable were evaluated by regression analysis. Data collection tools used in the study were determined to be valid and reliable. It was determined that openness to experience and extroversion dimensions and positive attitude towards CPGs significantly affect the use of CPGs. It was also determined that the negative attitude towards CPGs and individual barriers to CPGs use had a significant and negative effect. It is evaluated that it may be beneficial to improve the physicians' positive personality traits, to increase their positive attitudes towards CPGs, to turn negative attitudes into positive and to make the necessary arrangements to eliminate the barriers to increase the use of the CPGs.

Keywords: *Clinical Practice Guidelines, Physician, Personality, Attitude, Barriers.*

Öz

Amaç hekimlerin kişilik özelliklerinin, Klinik Uygulama Rehberlerine (KUR) yönelik tutumlarının ve KUR kullanımının önündeki engellere ilişkin görüşlerinin KUR kullanımı üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Veriler, bir kamu hastanesinde çalışan hekimlerden anket formu ile elde edildi. Ölçeklerin geçerliliği ve güvenilirliği faktör analizleri ve güvenilirlik katsayıları ile değerlendirilmiştir. Bağımsız değişkenler olan hekimlerin kişilik özellikleri, KUR'lara yönelik tutumları ve KUR kullanımının önündeki engeller ile bağımlı değişken olan KUR'ların günlük uygulamalarda kullanımı arasındaki ilişkiler korelasyon analizi ile incelenmiştir. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkileri regresyon analizi ile değerlendirilmiştir. Araştırmada kullanılan veri toplama araçlarının geçerli ve güvenilir olduğu belirlenmiştir. Deneyime açıklık ve dışa dönüklük boyutlarının ve KUR'lara yönelik olumlu tutumun, KUR kullanımını anlamlı olarak etkilediği belirlenmiştir. Ayrıca, KUR'lara yönelik olumsuz tutumun ve KUR kullanımının önündeki bireysel engellerin anlamlı ve olumsuz bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Hekimlerin pozitif kişilik özelliklerinin geliştirilmesinin, KUR'lara yönelik olumlu tutumlarının artırılmasının, olumsuz tutumlarının olumluya çevrilmesinin ve KUR kullanımının önündeki engelleri ortadan kaldıracak gerekli düzenlemelerin yapılmasının KUR kullanımının artırılmasında faydalı olabileceği değerlendirilmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Klinik Uygulama Rehberleri, Hekim, Kişilik, Tutum, Engeller.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Hekimler, çok hızlı bir şekilde büyüyen tıbbi veri tabanlarını takip etmekte zorluk çekmekte, yayınlanmış olan çalışmalara şüphe ile yaklaşmakta ve kalitesi hakkında belirsizlik bulunan kanıtlarla yüz yüze kalmaktadır. Bu nedenlerden dolayı tıbbi uygulamalarla ilgili verilecek kararlarda bilimsel kanıtlardan ziyade hekimlerin tecrübelerine dayalı bilgi ve beceri ön plana çıkmaktadır. Eleştirel bir yaklaşımla ele alınmış ve sentezlenmiş bilimsel kanıtlar ışığında geliştirilen ve Kanıta Dayalı Tıp (KDT) uygulamalarının bir uzantısı olan Klinik Uygulama Rehberleri (KUR) klinik karar verme süreçlerinde oldukça etkili bir araç olarak kullanılmaktadır. KUR'ların istenen hedeflerine ulaşması için kanıta dayalı rehber geliştirilmesinin yanında, rehberlerin geliştirilmesi için harcanan kaynak, zaman ve emeklerin boşa gitmemesi için rehberlerdeki önerilerinin uygulamaya aktarılması da gerekmektedir. Bunun sağlanmasında da hekimlerin kişilik özellikleri, KUR'lara yönelik tutumları ve KUR kullanımının önündeki algıladıkları engeller de büyük bir önem taşımaktadır. Bu nedenle bu araştırmada hekimlerin kişilik özelliklerinin, KUR'lara yönelik tutumlarının ve KUR kullanım engellerine ilişkin görüşlerinin KUR kullanımı üzerindeki etkisini ortaya koymak amaçlanmıştır.

Araştırma Soruları

Bu araştırmada hekimlerin kişilik özelliklerinin ve KUR'lara yönelik tutumlarının düzeylerinin ne olduğu, KUR kullanımının önündeki algıladıkları engellerin neler olduğu, araştırmanın bağımsız değişkenleri olan bu değişkenler ile KUR kullanımı arasında anlamlı ilişki olup olmadığı ve bağımsız değişkenlerin KUR kullanımı üzerinde etkili olup olmadığı sorularına cevap aranmıştır.

Literatür Araştırması

20. yüzyılın son yıllarına kadar klinik kararlar büyük ölçüde hekimlerin deneyim ve becerilerine dayalı olarak alınmış, tıp eğitimi ve uygulamalarında tıp liderleri hâkim olmuş, tıbbi uygulamalarda varyasyonların fazla olduğu, uygunsuz ve gereksiz kullanımların olduğu görülmüş ve KDT konusu gündeme gelmeye başlamıştır (Davidoff, 1999; Eddy, 2005; Guyatt et al., 1992; Institute of Medicine [IOM], 2011). KDT uygulamalarının bir uzantısı olan KUR'lar yalnızca hekimler için değil aynı zamanda diğer sağlık çalışanları, hizmet alanlar ve sağlık hizmeti yöneticileri içinde faydalı bir enstrümandır. KUR'lar, bilimsel kanıtların yanı sıra yapılması düşünülen uygulamanın olası fayda ve zararlarını ortaya koyarak hekim ve hastanın karar verme süreçlerine yardımcı olmakta, hastaların daha iyi sonuçlar elde edebilmesini sağlamakta, sağlık kaynaklarının daha etkin kullanımını desteklemekte, sağlık çalışanlarının eğitiminde önemli rol oynamakta, hasta ile sağlık profesyonelleri arasındaki iletişimin kalitesini artırmakta, uygulamalardaki varyasyonları azaltmakta ve sağlık hizmetlerinin kalitesini artırabilmektedir (Akyüz, Uğrak, Çelik, 2021; IOM, 2011; National Institute for Clinical Excellence, 2012; Royal College of Pediatrics and Child Health, 2016). Bu hususlar dikkate alındığında KUR'ların uygulamaya aktarılmasının gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Yöntem

Araştırma bir kamu hastanesinde görev yapan hekimlerle gerçekleştirilmiş olup minimum örneklem sayısının 229 olması gerektiği hesaplanmıştır. Veri toplama sürecinde hastanedeki tüm bölümlere ulaşılmış ve 245 geçerli anket elde edilmiştir. Araştırmada kullanılan anket formunun birinci bölümünde hekimlerin bireysel özelliklerine ilişkin sorular yer almış, ikinci bölümünde hekimlerin kişilik özelliklerini değerlendirmek için Beş Faktör Kişilik Ölçeği kullanılmış, üçüncü bölümünde hekimlerin KUR'lara yönelik tutumlarını ölçmek için bu araştırma kapsamında geliştirilmiş olan KUR Tutum Ölçeği yer almış, dördüncü bölümde hekimlerin KUR'ları kullanmalarının önündeki engelleri belirlemek için bu araştırma kapsamında geliştirilmiş olan KUR Engel Ölçeği yer almış, son bölümde hekimlerin KUR kullanım düzeylerini belirlemeye yönelik Likert ölçeğinde bir soru kullanılmıştır. Araştırmada analizler SPSS ve AMOS programları ile yapılmıştır. Ölçeklerin yapı geçerliliği için Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) ve Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA); değişkenler arası ilişkilerin belirlenmesinde Pearson Korelasyon Analizi; bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisini belirlemek için hiyerarşik regresyon analizi kullanılmıştır. Verilerin normallik varsayımını karşılayıp karşılamadığına çarpıklık ve basıklık değerlerine göre karar verilmiştir. İstatistiksel olarak $p < 0,05$ değeri anlamlı olarak kabul edilmiştir. Ölçeklerin güvenilirliği Cronbach alfa ve kompozit güvenilirlik katsayıları ile değerlendirilmiştir.

Sonuç ve Değerlendirme

Araştırma sonucunda, bu çalışma kapsamında geliştirilen KUR Tutum Ölçeği ve KUR Engel Ölçeğinin geçerli ve güvenilir bir ölçek olduğu belirlenmiştir. KUR kullanım sıklığı ile uyumluluk, öz disiplin, gelişime açıklık, dışa dönüklük kişilik özellikleri ve olumlu tutum arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkilerin olduğu, nörotiklik kişilik özelliği, olumsuz tutum, rehber engelleri, bireysel engeller, organizasyonel engeller ve hasta engelleri arasında negatif yönlü anlamlı ilişkilerin olduğu görülmüştür. KUR kullanım sıklığının belirleyicilerini ortaya koymak amacıyla yapılan regresyon analizleri sonucunda, KUR kullanım sıklığının gelişime açıklık ve dışa dönüklük kişilik özelliklerinden, KUR'lara yönelik olumlu ve olumsuz tutumdan, KUR kullanımına ilişkin bireysel engellerden etkilendiği belirlenmiştir. KUR kullanımının artırılması için hekimlerin olumlu kişilik özellikleri kazanmaları yönünde gelişimlerini sağlamanın, KUR'lara yönelik olumlu tutumlarını geliştirmenin, olumsuz tutumlarını olumlu hale dönüştürmenin, KUR kullanımının önündeki engelleri azaltmak veya ortadan kaldırmak için gerekli düzenlemelerin yapılmasının faydalı olabileceği değerlendirilmiştir.

1. INTRODUCTION

Until the late 20th century, it was observed that clinical decisions were largely based on experience and skill ("art" of medicine), medical leaders were dominant in the teaching and practice of medicine, there were a large number of variations, unnecessary and inappropriate uses in medical practices and progress started to occur in evidence-based medicine practices (Davidoff, 1999; Eddy, 2005; Guyatt et al., 1992; IOM, 2011).

Physicians are unable to keep up with the rapidly expanding medical databases, approach the studies in the literature with suspicion and face with evidence of uncertainty about its quality. This situation emphasizes the knowledge and skills of physicians based on experience rather than scientific evidence in decision-making processes related to medical practices. Clinical Practice Guidelines (CPGs) developed based on critically evaluated and synthesized scientific evidence and seen as an extension of evidence-based medicine practices can be used as an effective tool in clinical decision making processes (IOM, 2011).

CPGs are beneficial for service recipients and healthcare managers as well as physicians (Royal College of Pediatrics and Child Health, 2016). CPGs help physicians and patients make decisions by revealing scientific evidence and possible benefits and harms, improve patient outcomes, ensure effective use of resources, contribute to the training of healthcare professionals, improve the quality of communication between patient-healthcare professionals, reduce variations in practice, and improve healthcare service quality (Akyüz et al., 2021; IOM, 2011; National Institute for Clinical Excellence, 2012).

It is not sufficient to develop evidence-based guidelines for CPGs to achieve their intended goals. Guideline's suggestions should also be put into practice so that the time and efforts spent on developing the guidelines are not wasted. The attitudes of physicians towards CPGs, the barriers in front of using CPGs and the personality traits of physicians are also very important in increasing the utilization of CPGs in daily practices of physicians. Therefore, in this study, it was aimed to reveal the effect of physician's personality traits and attitudes towards CPGs and physicians' views about clinical practice guidelines usage barriers on the use of CPGs.

2. METHODS

2.1. Sample

The research was conducted in a public hospital. The universe of the research was determined as physicians working in the hospital and it was calculated that the minimum sample number should be 229. In the study, a questionnaire was delivered to all departments in the hospital and the number of valid questionnaires collected was 245.

2.2. Data Collection

A survey questionnaire consisting of five sections was used to collect data. The first section included questions to collect data on demographic characteristics of participants such as age, gender, marital status and experience in years. In the second section, the Big Five Inventory (BFI) was used to evaluate the personality traits of physicians. The 44-item scale developed by Benet-Martinez and John consists of dimensions of extraversion, agreeableness, conscientiousness, openness to experience, and neuroticism (Benet-Martinez & John, 1998). In the third section, the Physician Attitudes Against CPGs Scale (PAACPGs) used to measure the attitudes of physicians towards CPGs is included. The five-point Likert type scale measured physicians' attitudes with a scale arranged as (1) "strongly disagree" and (5) "strongly agree". PAACPGs scale was developed within this research by the researchers based on a comprehensive literature review (Birrenbach et al., 2016; Bochud et al., 2002; Dye et al., 2000; Flores et al., 2000; Formoso et al., 2001; Graham et al., 2000; Heidrich et al., 2005; Hendaus et al., 2014; Heselmans et al., 2009; Heselmans et al., 2010; Kalies et al., 2017; Kim et al., 2010; Kunz, 2005; Larisch et al., 2009; Tunis et al., 1994; Wahabi et al., 2011; Wolff et al., 1998). In the fourth section, the CPGs Use Barriers Scale (CPGsUB) developed for the purposes of this research identified the barriers in front of physicians' use CPGs. CPGsUB was arranged as a five-point Likert type measuring scale. In this scale, (1) indicated "definitely not a barrier" while (5) indicated "definitely a barrier". CPGsUB scale was also developed by the researchers based on a literature review (Birrenbach et al., 2016; Bochud et al., 2002; Boyd et al., 2005; Haagen et al., 2005; Heidrich et al., 2005; Hendaus et al., 2014; Heselmans et al., 2009; 2010; Kalies et al., 2017; Larisch et al., 2009; Reiner et al., 2010; van Dijk et al., 2010). In the final section, the question "How often do you use CPGs?" was included in order to determine how often participant physicians used CPGs in their medical practices. The participants answered this question in a five-point Likert type scale, and this scale was arranged as (1) "never" and (5) "very often".

2.3. Statistical Analysis

Explanatory factor analysis (EFA) and confirmatory factor analysis (CFA) were used for the construct validity of the scales and Pearson correlation analysis was used to determine the relationships between variables. Hierarchical regression analysis was used to determine the effect of independent variables on dependent variables. Whether the data met the assumption of normality was decided according to skewness and kurtosis values. Statistically, $p < 0.05$ value was considered significant. The reliability of the scales was evaluated with Cronbach alpha (CA) and composite reliability (CR) coefficients. SPSS and AMOS programs were used to run mentioned statistical procedures.

In the CFA, multivariate kurtosis and critical ratio value were examined for multivariate normality assumption. The critical ratio value is required to be below 20. Since the data did not meet the assumption of normality, the Unweighted Least Squares method was used in the analyzes. CFA

models were evaluated with fit index values ($X^2/df \leq 5$; $GFI \geq 0.90$; $AGFI \geq 0.85$; $NFI \geq 0.90$; $RMR \leq 0.08$; $SRMR \leq 0.10$) (Gürbüz, 2019).

2.4. Ethical Considerations

In order to conduct the study, permissions were obtained from the Ethics Committee of Hacettepe University (Date: 04.04.2017; Decision No: GO 17/310-09) and the institution where the study was conducted (Date: 04.24.2017; No: 70629056-604.01.02). Written consent was obtained from the participants in the study.

3. RESULTS

The results of validity and reliability analyses were provided below for each data collection tool.

3.1. Validity and Reliability of the Big Five Inventory

CFA was performed for the construct validity of the BFI. According to the findings of the first level multi-factor model CFA, as the factor load ($r=0.323$) of item number 35 regarding the dimension of openness to experience was low, this item was excluded from the analysis. The first level multi-factor model of BFI was re-tested with 5 dimensions and 43 items. The fit indices were estimated as $X^2/df=1.314$; $GFI=0.916$; $AGFI=0.907$; $RMR=0.070$ and $SRMR=0.080$, and these values were higher than the acceptable level of compliance. In the BFI, it was determined that the mean of the agreeableness dimension was 3.71 ± 0.55 , conscientiousness dimension was 3.98 ± 0.56 , the openness to experience was 3.39 ± 0.62 , the extroversion dimension was 3.36 ± 0.69 and the neuroticism dimension was 2.40 ± 0.68 . The CA coefficients related to scale dimensions were found to be in the range of 0.829-0.883 and CR coefficients were in the range of 0.831-0.885.

3.2. Validity and Reliability of the Physician Attitudes Against CPGs Scale

EFA and CFA were performed to evaluate the construct validity of the scale. In the EFA, Kaiser Meyer Olkin (KMO) sample adequacy was found as 0.889, Bartlett's sphericity test value was 2,226.724 ($p < 0.001$) and it was concluded that the scale was sufficient and suitable for factor analysis. For the PAACPGs, the variance value described in the EFA with principal component analysis, varimax methods and two-dimension limitation were used, and EFA produced two factors explaining 52.273% of overall variance. It was observed that factor loads related to the dimensions were between 0.805-0.550. Two factors were named as positive and negative attitudes.

Based on the results of EFA, first-level CFA were run the PAACPGs consisting of 18 items and 2 dimensions. The fit indices were estimated as $X^2/df=1.050$; $GFI=0.976$; $AGFI=0.969$; $NFI=0.966$; $RMR=0.058$; $SRMR=0.065$, and these values were found to be above the acceptable level of compliance. According to findings, it was determined that the factor loadings of the positive attitude dimension were between 0.830 and 0.445 and the average was 3.61 ± 0.66 and the factor loads of the

negative attitude dimension were between 0.822 and 0.507 and the average was 2.58 ± 0.68 . According to CA and CR coefficients, the scale was found to be reliable (Table 1).

Table 1. Physician Attitudes Against CPGs Scale Findings

Item No	Statement	Factor Load	Mean (Sd)	CA	CR
Positive Attitude					
1	An appropriate source of suggestion	0.830			
2	May improve the quality of patient care	0.792			
3	A good educational tool	0.765			
4	May reduce malpractice cases	0.746	3.61	0.886	0.916
5	May reduce healthcare costs	0.722	(0.66)		
17	A useful tool in daily medical practice	0.697			
6	Consists of impartial expert opinion	0.609			
15	Can be used in quality audits	0.518			
18	May reduce defensive medical practices	0.445			
Negative Attitude					
12	Restricts physician's mental freedom too much	0.822			
14	May reduce job satisfaction for the physicians	0.750			
10	A barrier to the autonomy of the physician	0.748			
13	May reduce research activity	0.705	2.58	0.875	0.885
11	Developed by experts with little knowledge of clinical routine practices	0.700	(0.68)		
7	It is an extremely simplified medicine (cookbook medicine)	0.604			
9	It is not practical for patients of specific cases	0.551			
16	Only useful for the beginners in the profession	0.535			
8	It is not flexible for patients of specific cases	0.507			

Sd: Standard deviation; CA: Cronbach Alpha; CR: Composite Reliability

3.3. Validity and Reliability of the Clinical Practice Guidelines Use Barriers Scale

EFA and CFA were performed to evaluate the construct validity of the scale. In the EFA, KMO sampling adequacy was found as 0.882, Bartlett's test of sphericity value was 3,768.610 ($p < 0.001$), and it was concluded that the scale was sufficient and suitable for factor analysis. For the CPGsUB, it was observed that item number 17 (the transactions in the guidelines are not covered by the paying institution or insurance companies) was placed under different dimension rather than intended one by EFA with four-dimension limitations, principal component analysis and varimax methods. It was decided to exclude this item. After discarding this item, EFA produced four dimensions and four dimensions explained 57.528% of overall variance. It was observed that factor loads related to the dimensions were between 0.820 and 0.446.

Based on the EFA, first-level CFA were performed for the CPGsUB, consisting of 29 items and 4 dimensions. The fit indices were estimated as $X^2/df=1.714$; $GFI=0.940$; $AGFI=0.930$; $NFI=0.916$; $RMR=0.077$; $SRMR=0.080$, and these values were found to be above the acceptable level of compliance. Four dimensions were named as guidelines, individual, organizational, and patient related barriers. The factor loads of the guideline's barriers were found to be between 0.818 and 0.587 and the average was 2.82 ± 0.73 ; the factor loads of the dimension of the individual barriers were between 0.775 and 0.520 and the average was 3.20 ± 0.68 ; the factor loads of the dimension of organizational barriers were between 0.756 and 0.499 and the average was 3.54 ± 0.69 ; and the factor loads of patient barriers

were between 0.727 and 0.497 and the average was found to be 2.80 ± 0.67 . According to CA and CR coefficients, the scale was found to be reliable (Table 2).

Table 2. Clinical Practice Guidelines Use Barriers Scale Findings

Item No	Statement	Factor Load	Mean (Sd)	CA	CR
Guidelines Barriers					
13	Presence of contradictory guidelines	0.818			
5	Lack of agreement regarding content	0.810			
6	Lack of agreement on topicality of guidelines	0.798			
12	Lack of usability	0.767			
22	Confusing	0.754			
28	Lack of comprehensible	0.750	2.82 (0.73)	0.933	0.932
21	Disrupting the nature of a patient-doctor relationship	0.748			
11	Lack of accessibility	0.730			
24	Lack of practical	0.695			
15	Not user friendly	0.672			
29	Extreme theoretical	0.623			
20	Reducing the flexibility of the physician	0.587			
Individual Barriers					
7	Lack of confidence in guideline developers	0.775			
4	Not believing that they can realize the suggestions in the guidelines	0.719			
27	Not knowing how to access the guidelines	0.697	3.20 (0.68)	0.852	0.846
1	Lack of awareness	0.672			
8	Not believing that the desired results will be obtained for the patient	0.666			
3	Not giving up previous practice habits	0.580			
2	Lack of familiarity	0.520			
Organizational Barriers					
19	Lack of incentive to use guidelines	0.756			
23	Lack of reminder system to use guidelines	0.703			
26	Not being informed about the guidelines	0.687	3.54 (0.69)	0.824	0.826
30	Lack of consensus on applying guidelines among physicians	0.646			
25	No additional contribution to performance payment	0.593			
14	Lack of time	0.553			
18	Lack of necessary facilities to implement the guidelines	0.499			
Patient Barriers					
10	Failure to apply to the patient population	0.727	2.80 (0.67)	0.648	0.673
9	Not compatible with patient preferences	0.682			
16	Failure to apply to multimorbid patients	0.497			

Sd: Standard deviation; CA: Cronbach Alpha; CR: Composite Reliability

3.4. Descriptive Findings of Participants

Of participant physicians in the study; 41.2%, which is the majority, between 36-45, 84.1% are male, and 80.8% are married. The majority (42.0%) of physicians stated that they have a work experience of 11 to 20 years while 17.6% of them have been serving 21 years and over.

6.5% of the physicians stated that they never used the CPGs while 2.9% of them stated that they used the CPGs very frequently. CPGs average usage was found to be 2.83 ± 0.90 in this research. This average might be interpreted as low use of CPGs.

3.5. Correlation Findings

According to the Pearson's correlation analysis findings, it was determined that there were positive correlations between the frequency of use of CPGs and agreeableness ($r=0.180$), conscientiousness ($r=0.236$), openness to experience ($r=0.503$), extraversion ($r=0.381$) personality traits

and positive attitude ($r=0.396$) and there were significant negative relationships between neuroticism ($r=-0.215$) personality trait, negative attitude ($r=-0.384$), guidelines barriers ($r=-0.201$), individual barriers ($r=-0.445$), organizational barriers ($r=-0.133$) and patient barriers ($r=-0.190$).

3.6. The Determinants of Clinical Practice Guidelines Utilization

The determinants of the use of CPGs of physicians were determined by hierarchical between blocks, intra-block stepwise multiple regression analysis. In the regression model, the variables of “agreeableness”, “conscientiousness”, “openness to experience”, “extroversion” and “neuroticism”, which are the BFI dimensions, were included in the first block. In the second block, “positive attitude” and “negative attitude” variables, which are the dimensions of the PAACPGs, are included. In the third block, “guidelines barriers”, “individual barriers”, “organizational barriers” and “patient barriers” variables, which are the dimensions of the CPGsUB, are included (Table 3).

Table 3. Regression Analysis Findings

Model	Variables	β	R	R ²	R ² Variation	F Variation	F Variation Significance
Block 1							
1	Openness to Experience	0.503*	0.503	0.253	0.253	82.171	0.000
2	Openness to Experience	0.416*	0.528	0.279	0.026	8.702	0.003
	Extroversion	0.183*					
Block 2							
3	Openness to Experience	0.367*	0.582	0.339	0.060	21.833	0.000
	Extroversion	0.147*					
	Negative Attitude	-0.255*					
4	Openness to Experience	0.332*	0.596	0.355	0.016	6.032	0.015
	Extroversion	0.142*					
	Negative Attitude	-0.192*					
	Positive Attitude	0.151*					
Block 3							
5	Openness to Experience	0.205*	0.607	0.368	0.013	5.098	0.025
	Extroversion	0.121*					
	Negative Attitude	-0.185*					
	Positive Attitude	0.176*					
	Individual Barriers	-0.176*					

β : Beta; *: $p<0.05$

In the first block of regression analysis, the analysis was completed in two stages. In the first stage (model 1), it was observed that the variable of “openness to experience” had a significant effect in explaining the variance in the use of the CPGs, and its contribution to the description of the variance (25.3%) was statistically significant ($p<0.001$). In the second stage (model 2), it was observed that the variable of “extraversion” had a significant effect in explaining the variance in the use of the CPGs, and its contribution to the explanation of the variance (02.6%) was statistically significant ($p=0.003$) (Table 3).

In the second block of regression analysis, the analysis was completed in two stages. In the first stage (model 3), it was found that the “negative attitude” variable had a significant effect in explaining the variance in the use of CPGs, and its contribution to the explanation of the variance (06.0%) was statistically significant ($p < 0.001$). In the second stage (model 4), it was observed that the variable of “positive attitude” had a significant effect in explaining the variance in the use of CPGs, and its contribution to the explanation of the variance (01.6%) was statistically significant ($p = 0.015$) (Table 3).

In the third block of regression analysis, the analysis was completed in one stage and at this stage (model 5), it was observed that the variable of “individual barriers” had a significant effect in explaining the variance in the use of CPGs, and its contribution to the explanation of the variance (01.3%) was statistically significant ($p = 0.025$) (Table 3).

4. DISCUSSION

Use of CPGs may vary according to different characteristics of its main users as well as health system and country characteristics. However, it is important to know CPG utilization variations among countries and health systems to decide whether there is a problem in using and spreading use CPGs. The studies on the level of use of CPGs report good and bad cases. For instance, the study conducted by Bochud et al. (2002) reported that 44% of physicians used CPGs at least once a week, 26% of them used less than once a week, 21% of them used less than once a month, 7% of them never used CPGs and 2% of them had no idea about CPGs. Another study carried out by Graham et al. (2000) also determined that 10% of physicians routinely used CPGs, 31% of them used most of the time, 42% of them used sometimes, 14% of them used very rarely, and 3% of them did not use CPGs at all to decide on patients' clinical problems. In the study conducted by Birrenbach et al. (2016), it was determined that only one-third of physicians used the guidelines very often (7%) or frequently (26%), more than half used them sometimes (56%), others rarely (6%) or none (6%). The study conducted by Hendaus et al. (2014) found that 25.3% of physicians used CPGs very frequently, 60.2% of them used frequently, and 14.5% of them used rarely. In the study carried out by Bhagat and Nyazema (2001), it was determined that 65.9% of the physicians used the CPGs in their daily practice. In the study conducted by Butzlaff et al. (2006), it was determined that 55.3% of the physicians used CPGs in the care of their patients. In the study conducted by Kunz (2005), only 40% of family physicians were reported to have used CPGs in the last six months. In the study conducted by Flores et al. (2000), it was reported that 35% of physicians used CPGs, 44% partially used and 21% did not use. This study showed that physicians who looked after a greater number of patients had lower levels of CPGs use. It was stated that the lack of scientific evidence regarding the CPGs, the complexity and difficulty of using a very detailed CPGs can be effective in low usage of CPGs among intensive physicians. Compared to the results of studies above, it might be discussed that use of CPGs in Turkey might be below since this study showed that only 2.9% of

physicians used CPGs frequently, and more than frequent users (6.5%) never used CPGs. The mean of CPGs usage was found to be 2.83 ± 0.90 .

There has been no study investigating the relationship between the personality traits and the use of CPGs in related literature. However, in this study, the relationship between personality traits and use of the CPGs was evaluated in the light of the findings of studies conducted in different fields and with different variables. When a general evaluation of the examined studies is considered, it might be seen that there are positive relationships between the research variables that can be qualified as positive, and agreeableness, conscientiousness, openness to experience and extroversion, but negative relationships between these research variables and neuroticism. In this study, it was determined that there were similar relationships between positive and negative personality traits and use of CPGs.

This study determined that there was a positive relationship between the positive attitude towards CPGs and the use of CPGs, while there was a negative relationship between the negative attitude dimension and the use CPGs. This finding is consistent with some studies reporting that the positive attitudes of physicians towards CPGs were significantly correlated with the use of CPGs, and the positive attitude increased the use of CPGs (Dye et al., 2000; Kim et al., 2010; Wahabi et al., 2011). The study of Heselmans et al. (2010) determined that the physicians with a positive attitude towards the evidence-based medicine and CPGs used the literature results and guidelines more in practice. In the study conducted by Kotzeva et al. (2010), it was stated that more familiarity with CPGs and using more CPGs were associated with higher positive attitudes. In the study conducted by Tinkle et al. (2016), it was determined that those who had a more positive attitude towards CPGs were more in harmony than those who had a negative and neutral attitude. The authors concluded that those who have awareness and familiarity with the guidelines adapted 2-5 times more than those who were “not aware” or “aware but not familiar”. The study of Graham et al. (2000) examined the relationship between the use of guidelines and the attitudes of the physicians towards the guidelines and discussed that the physicians who had a positive attitude towards the guidelines as a whole were significantly more likely to use the guidelines and it was stated that this was not an unexpected result. They also concluded that physicians with a neutral opinion used 3 times more and physicians with a positive attitude used 5 times more guidelines compared to the physicians who have negative attitudes towards the guidelines.

Tinkle et al. (2016) found that those who stated that they did not have the necessary facilities and time to implement the CPGs had lower rates of compliance with the CPGs than those who did not state. This finding is consistent with our research's indicating there is an inverse relationship between organizational barriers and the use of CPGs.

The results of regression analysis conducted to reveal the determinants of the use of CPGs of physicians showed that the frequency of use of CPGs was affected by the openness to experience and extraversion personality traits, the positive and negative attitudes towards CPGs and individual barriers

regarding the use of CPGs. There are studies in the literature that support these research findings. Parallel to findings of this study, Kim et al. (2010) concluded that the degree of awareness and habit of CPGs was the most important predictor of using CPGs. The study conducted by Hsiao and Chen (2015) also found that the most important factor affecting physicians' intention to use CPGs was the attitude of physicians towards CPGs while the perceived benefit was also another important factor. In the study conducted by Formoso et al. (2001), it was reported that the working environment and organizational arrangements had an important role in shaping the attitudes of the physicians towards the CPGs and the implementation of the CPGs.

5. CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

Physicians who provide health services considered to be basic human need to society must constantly improve themselves and have knowledge about the innovations in their field in order to be successful in their professions and to be more beneficial to their patients. CPGs are of great importance in ensuring this. As can be seen from the research findings, the personality traits of physicians have an effect on the use of CPGs. In this context, it is very important that physicians have positive personality traits as well as having official documents such as diplomas. It is considered that it will be beneficial for the candidates of physicians to receive the necessary training to gain personality traits that will enable them to perform their profession in the best during the education processes in medical faculties, which is a suitable period for personality development.

The positive attitudes of physicians towards the CPGs and their positive views on the barriers to use of the CPGs also positively influence the use of the CPGs. It is considered that it would be beneficial for physicians, who have a more positive attitude towards CPGs and have more positive views on the CPGs usage barriers, to share their knowledge, skills and experience with CPGs with other physicians.

It was determined that organizational barriers were perceived by physicians as the most important barriers in the use of CPGs. Therefore, it might be concluded that time planning, providing the necessary infrastructure and materials to implement the guidelines, encouraging physicians to use appropriate strategies for the use of guidelines, being informed about guidelines and providing consensus among physicians regarding the use of CPGs may be effective in order to increase the use of CPGs by physicians.

Considering the relationships between the use of CPGs and the personality traits of physicians, their attitudes towards the CPGs and their views on the barriers to use the CPGs, it is important for physicians to develop positive attitudes towards CPGs and positive perspectives on the CPGs usage barriers. In order to increase the awareness of physicians about the CPGs, it might be recommended to increase physicians' compliance with the CPGs and to ensure that they have a more positive perspective

about the CPGs. It is considered that it would be beneficial to ensure physicians' participation in CPGs development processes, and to approve the developed CPGs by a reputable institution or organization trusted by physicians. It also might be necessary to include medical specialty associations in CPGs development processes, to support physicians for the use of CPGs, to persuade physicians that CPGs will improve health care as well as convincing of physicians on CPGs are feasible and not an obstacle to physician autonomy.

It is appropriate to consider that the barriers to the use of CPGs may differ according to the branches, titles and departments of physicians. For this reason, it is important to determine the barriers on a local basis and to eliminate them. Then, it might be useful to organize the strategies to increase the use of CPGs.

Hospital management should provide more consultancy to the physicians about the benefit of CPGs in order to increase the positive attitudes of physicians towards CPGs. Hospital management should also spend more effort to reduce or eliminate the negative attitudes and barriers to use of CPGs among physicians by planning CPGs training activities and evaluating and showing the positive results of increased utilization of CPGs in the short and long term through feedback.

Developing two new scales, which are PAACPGs and CPGsUB, is considered to be a contribution of this study to the literature on CPGs. Although there are studies studying different aspects of CPGs and the barriers in front CPGs, there has been no study merging different aspects of CPGs into a single measurement tool. Reliability and validity of these developed scales indicated that these scales can be used to evaluate the CPGs and find barriers in front of using CPGs for successful implementation by researchers interested in CPGs.

REFERENCES

- Akyüz, S., Uğrak, U. and Çelik, Y. (2021). Evolution of clinical practice guidelines: A science mapping analysis. *Turkiye Klinikleri J Health Sci*, 6(2), 350-366. <https://doi.org/10.5336/healthsci.2020-75743>
- Benet-Martinez, V. and John, O. P. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: multitrait-multimethod analyses of the big five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(3), 729.
- Bhagat, K. and Nyazema, N. (2001). General practitioners and clinical guidelines. *East African Medical Journal*, 78(1), 30-34.
- Birrenbach, T., Kraehenmann, S., Perrig, M., Berendonk, C. and Huwendiek, S. (2016). Physicians' attitudes toward, use of, and perceived barriers to clinical guidelines: a survey among Swiss physicians. *Advances in Medical Education and Practice*, 7, 673.
- Bochud, M., Cornuz, J., Vader, J.-P., Kamm, W. and Burnand, B. (2002). Are internists in a non-prescriptive setting favourable to guidelines? a survey in a department of internal medicine in Switzerland. *Swiss Medical Weekly*, 132(15-16), 201-206.

- Boyd, C. M., Darer, J., Boulton, C., Fried, L. P., Boulton, L. and Wu, A. W. (2005). Clinical practice guidelines and quality of care for older patients with multiple comorbid diseases: implications for pay for performance. *Jama*, 294(6), 716-724.
- Butzlaff, M., Kempkens, D., Schnee, M., Dieterle, W. E., Böcken, J. and Rieger, M. A. (2006). German ambulatory care physicians' perspectives on clinical guidelines—a national survey. *BMC Family Practice*, 7(1), 47.
- Davidoff, F. (1999). In the teeth of the evidence: the curious case of evidence-based medicine. *The Mount Sinai Journal of Medicine*, 66(2), 75-83.
- Dye, T. D., Alderdice, F., Roberge, E. and Jamison, J. Q. (2000). Attitudes toward clinical guidelines among obstetricians in Northern Ireland. *BJOG: An International Journal of Obstetrics & Gynaecology*, 107(1), 101-107.
- Eddy, D. M. (2005). Evidence-based medicine: a unified approach. *Health Affairs*, 24(1), 9-17.
- Flores, G., Lee, M., Bauchner, H. and Kastner, B. (2000). Pediatricians' attitudes, beliefs, and practices regarding clinical practice guidelines: a national survey. *Pediatrics*, 105(3), 496-501.
- Formoso, G., Liberati, A. and Magrini, N. (2001). Practice guidelines: useful and participative method?: survey of Italian physicians by professional setting. *Archives of Internal Medicine*, 161(16), 2037-2042.
- Graham, I., Evans, W., Logan, D., O'Connor, A., Palda, V., McAuley, L., Brouwers, M. and Harrison, M. (2000). Canadian oncologists and clinical practice guidelines: a national survey of attitudes and reported use. *Oncology*, 59(4), 283-290.
- Guyatt, G., Cairns, J., Churchill, D., Cook, D., Haynes, B., Hirsh, J., Irvine, J., Levine, M., Levine, M. and Nishikawa, J. (1992). Evidence-based medicine: a new approach to teaching the practice of medicine. *Jama*, 268(17), 2420-2425.
- Gürbüz, S. (2019). AMOS ile yapısal eşitlik modellemesi. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Haagen, E., Nelen, W., Hermens, R., Braat, D., Grol, R. and Kremer, J. (2005). Barriers to physician adherence to a subfertility guideline. *Human Reproduction*, 20(12), 3301-3306.
- Heidrich, J., Behrens, T., Raspe, F. and Keil, U. (2005). Knowledge and perception of guidelines and secondary prevention of coronary heart disease among general practitioners and internists. Results from a physician survey in Germany. *European Journal of Cardiovascular Prevention & Rehabilitation*, 12(6), 521-529.
- Hendaus, M. A., Alhammadi, A. H., Razig, E. A. and Alnaimi, L. (2014). Pediatricians' perceptions of clinical practice guidelines. *Journal of Multidisciplinary Healthcare*, 7, 349.
- Heselmans, A., Donceel, P., Aertgeerts, B., Van de Velde, S. and Ramaekers, D. (2009). The attitude of Belgian social insurance physicians towards evidence-based practice and clinical practice guidelines. *BMC Family Practice*, 10(1), 64.
- Heselmans, A., Donceel, P., Aertgeerts, B., Van de Velde, S. and Ramaekers, D. (2010). The attitude of Flemish occupational health physicians toward evidence-based occupational health and clinical practice guidelines. *International Archives of Occupational and Environmental Health*, 83(2), 201-208.
- Hsiao, J.-L. and Chen, R.-F. (2015). Critical factors influencing physicians' intention to use computerized clinical practice guidelines: an integrative model of activity theory and the technology acceptance model. *BMC Medical Informatics and Decision Making*, 16(1), 3.

- IOM. (2011). *Clinical practice guidelines we can trust* (R. Graham, M. Mancher, D. M. Wolman, S. Greenfield and E. Steinberg, Eds.). Institute of Medicine of The National Academies.
- Kalies, H., Schöttmer, R., Simon, S. T., Voltz, R., Crispin, A. and Bausewein, C. (2017). Critical attitudes and beliefs towards guidelines amongst palliative care professionals—results from a national survey. *BMC Palliative Care*, 16(1), 20.
- Kim, Y.-K., Lee, S.-H., Seo, J.-H., Kim, J.-H., Kim, S.-D. and Kim, G.-K. (2010). A comprehensive model of factors affecting adoption of clinical practice guidelines in Korea. *Journal of Korean Medical Science*, 25(11), 1568-1573.
- Kotzeva, A., Solà, I., Carrasco, J. M., del Campo, P. D., Gracia, F. J., Calderón, E., de Gaminde, I., Estrada, M. D., Martínez, F. and Orrego, C. (2010). Perceptions and attitudes of clinicians in Spain toward clinical practice guidelines and grading systems: a protocol for a qualitative study and a national survey. *BMC Health Services Research*, 10(1), 328.
- Kunz, A. U. (2005). *Leitlinien in der Medizin: Anwendung, Einstellungen und Barrieren – Eine Befragung Berliner Hausärzte [Clinical practice guidelines: application, attitudes and barriers – a survey of general practitioners in Berlin]*. (Master thesis), Freie Universität, Berlin.
- Larisch, A., Oertel, W. H. and Eggert, K. (2009). Attitudes and barriers to clinical practice guidelines in general and to the guideline on parkinson's disease. a national survey of German neurologists in private practice. *Journal of Neurology*, 256(10), 1681-1688.
- National Institute for Clinical Excellence. (2012). *The guidelines manual*. National Institute for Clinical Excellence.
- Reiner, Ž., Sonicki, Z. and Tedeschi-Reiner, E. (2010). Physicians' perception, knowledge and awareness of cardiovascular risk factors and adherence to prevention guidelines: the PERCRO-DOC survey. *Atherosclerosis*, 213(2), 598-603.
- Royal College of Pediatrics and Child Health. (2016). *Setting Standards for Development of Clinical Guidelines in Paediatrics and Child Health* (4. ed.). Royal College of Paediatrics and Child Health.
- Tinkle, M. B., Tigges, B. B., Boursaw, B. and McFarlane, D. R. (2016). Adherence to the women's preventive services guidelines in the affordable care act. *Journal of Obstetric, Gynecologic & Neonatal Nursing*, 45(6), 813-824.
- Tunis, S. R., Hayward, R. S., Wilson, M. C., Rubin, H. R., Bass, E. B., Johnston, M. and Steinberg, E. P. (1994). Internists' attitudes about clinical practice guidelines. *Annals of Internal Medicine*, 120(11), 956-963.
- van Dijk, N., Hooft, L. and Wieringa-de Waard, M. (2010). What are the barriers to residents' practicing evidence-based medicine? a systematic review. *Academic Medicine*, 85(7), 1163-1170.
- Wahabi, H. A., Alzeidan, R. A., Fayed, A. A., Esmail, S. A. and Al Aseri, Z. A. (2011). Attitude and practice of the health care professionals towards the clinical practice guidelines in King Khalid University Hospital in Saudi Arabia. *Journal of Evaluation in Clinical Practice*, 17(4), 763-767.
- Wolff, M., Bower, D. J., Marbella, A. M. and Casanova, J. E. (1998). US family physicians' experiences with practice guidelines. *Family Medicine*, 30, 117-121.



MESLEKİ ÖZDEŞLEŞMENİN TÜKENMİŞLİK ÜZERİNE ETKİSİ: İŞ YÜKÜ ALGISI VE PSİKOLOJİK DAYANIKLILIĞIN ARACILIK ROLÜ*

THE EFFECT OF OCCUPATIONAL IDENTIFICATION ON BURNOUT: THE MEDIATION ROLE OF WORKLOAD PERCEPTION AND PSYCHOLOGICAL RESILIENCE

Aysun DOĞAN¹, Hamdullah Nejat BASIM²



1. Dr. Öğr. Üyesi, Kurum, Başkent Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Ameliyathane Hizmetleri Programı, aysundogan06@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-3505-6824>
2. Prof. Dr, Başkent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, nbasim@baskent.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-2605-9962>

Öz

Bu araştırma, mesleki özdeşleşme ile tükenmişlik arasındaki ilişkiyi incelemek ve bu ilişkide iş yükü algısının ve psikolojik dayanıklılığın aracılık etkisini ortaya koymak amacıyla yapılmıştır. Araştırma değişkenleri kapsamında oluşturulan araştırma modeli, 503 hemşireden oluşan örneklem grubundan veri toplanarak test edilmiştir. Anket yöntemiyle toplanan verilerin analizi sonucunda mesleki özdeşleşmenin tükenmişliği ve iş yükü algısını ters yönde etkilediği, psikolojik dayanıklılığı aynı yönde etkilediği tespit edilmiştir. İş yükü algısının tükenmişliği aynı yönde, psikolojik dayanıklılığın tükenmişliği ters yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinde iş yükü algısının ve psikolojik dayanıklılığın kısmi aracılık rolü olduğu belirlenmiştir. Ek olarak ilgili yazında hemşirelerin en çok mesleki tükenmişlik yaşayan meslek grubu olarak ifade edilmesine rağmen bu araştırmada hemşirelerin tükenmişlik düzeyleri sadece duygusal tükenme boyutunda yüksek bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Mesleki Özdeşleşme, Tükenmişlik, İş Yükü Algısı, Psikolojik Dayanıklılık

Abstract

This study was conducted to examine the mediation role of workload perception and psychological resilience in the effect of occupational identification on burnout. The research model that was constructed within the scope of the research variables, was tested with the data which were gathered from 503 nurses. The analysis of the survey data indicates that occupational identification is negatively associated with burnout and workload, positively associated with psychological resilience. The findings also indicate that workload perception positively and psychological resilience negatively associated with burnout. It was determined that workload perception and psychological resilience, had a partial mediation role in the effect of occupational identification on burnout. In addition to that, only emotional exhaustion dimension of burnout was found to be high, despite nursing occupation were characterized with the highest burnout among others in the relevant literature.

Keywords: Occupational Identification, Burnout, Workload Perception, Psychological Resilience

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
07.04.2021 04.07.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
28.07.2021 07.28.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.911304>

* Bu çalışma, Aysun Doğan'ın Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde 2018-2020 yılları arasında Prof. Dr. H. Nejat Basım danışmanlığında yürüttüğü ve tamamladığı doktora tez çalışmasından üretilmiştir. Bu çalışma daha önce herhangi bir bilimsel toplantıda sunulmamıştır.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

This study was conducted to examine the mediation role of workload perception and psychological resilience in the effect of occupational identification on burnout.

Research Questions

In this research the following hypotheses have been tested. H1: Occupational identification negatively affects burnout. H2: Occupational identification negatively affects workload perception. H3: Workload perception has a positive effect on burnout. Workload perception has a mediating role in the relationship between occupational identification and burnout. H5: Occupational identification affects psychological resilience positively. H6: Psychological resilience negatively affects burnout. H7: Occupational resilience has a mediating role in the relationship between occupational identification and burnout.

Literature Review

Burnout was first described by Freudenberger (1974) as exhaustion in the internal resources of the individual due to fatigue, wear and loss of power. Maslach (1976) defined the concept of burnout as a type of long-term response to chronic emotional and interpersonal stressors at work. Maslach burnout; emotional exhaustion, depersonalization and reduced personal accomplishment. Professional identification is defined as the internalization of a professional identity used by the individual in the valid self-definition (Ashforth et al., 2013). In other words, professional identification is the definition of an individual by his / her work (Mael & Ashforth, 1992). As a result of professional identification; While organizational citizenship, job performance and organizational commitment increase, leaving the profession and organization decreases (Ashforth et al., 2013; Hallberg & Schaufeli, 2006; Van Dick & Wagner, 2002). People with low occupational identification have difficulty coping with the stress they are exposed to in their work environment and are more susceptible to burnout (Edwards et al., 2000). On the other hand, it is stated that high workload perception increases employee burnout (Demerouti et al., 2001). Psychological resilience refers to being resistant to difficulties and being able to stand upright in order to achieve success (Luthans et al., 2004). Therefore, psychological resilience negatively affects burnout. In this context, a model was created for the relationship between occupational identification, burnout, workload perception and psychological resilience.

Methodology

The research model that was constructed within the scope of the research variables, was tested with the data which were gathered from 503 nurses. In order to measure burnout level, Maslach Burnout Inventory (MBI-HSS) was developed by Maslach and Jackson (1981) and adapted to Turkish by Ergin (1993). In order to measure the level of occupational identification, the version developed by Mael and Ashforth (1992) and adapted to Turkish by Kırkbeşoğlu and Tüzün (2009) were used. Workload Perception Scale developed by Peterson et al. (1995) and adapted to Turkish by Derya (2008) was used

to measure workload perception. The Resilience Scale for Adults, which was developed by Friborg et al. (2005) and adapted to Turkish by Basim and Cetin (2011), was used to measure the level of psychological resilience. Prior to the analysis of the research model, validity and reliability studies of the structures included in the research were conducted. In order to test the hypotheses formed within the scope of the research, the relationships between dependent and independent variables were tested with the structural equation model using SmartPLS 3.2.8 statistical program.

Results and Conclusions

The analysis of the survey data indicates that occupational identification is negatively associated with burnout and workload, positively associated with psychological resilience. The findings also indicate that workload perception positively and psychological resilience negatively associated with burnout. It was determined that workload perception and psychological resilience, had a partial mediation role in the effect of occupational identification on burnout. In addition to that, only emotional exhaustion dimension of burnout was found to be high, despite nursing occupation were characterized with the highest burnout among others in the relevant literature.

1. GİRİŞ

Çalışma ortamlarında insan davranışlarını etkileyen çeşitli faktörler ve bunların ortaya çıkardığı davranış değişkenleri bulunmaktadır. Yapılan işin özelliği, durumsal ve bireysel özelliklere göre bazı davranış değişkenlerinin ön plana çıktığını söylemek mümkündür. Bu değişkenlerden biri çalışan tükenmişliği kavramıdır. Çalışan tükenmişliğinin önemini korumasının nedeni, çalışma ortamlarında ne iş yapıldığından bağımsız olarak hem bireysel hem de durumsal faktörler nedeniyle stresten tam bir izolasyonun mümkün olmamasıdır. Değişen iş gücü ve çalışma ortamları kendi dinamikleri bağlamında stres faktörlerini oluşturmaya devam edeceği için çalışan tükenmişliği kavramı, yazında önemini korumayı sürdüreceği gibi görünmektedir.

Çalışan tükenmişliğinin temelinde çalışma ortamında uzun süre stresörlere maruz kalma yer almakla birlikte, bu süreçte bir takım durumsal ve bireysel faktörler de etkili olmaktadır. İş özellikleri, yönetsel durumlar, kişi-iş ve kişi meslek uyumu gibi faktörler tükenmişliğin oluşmasında rol oynamaktadır. Aynı çalışma ortamında bazı çalışanların tükenmişlik yaşarken bazılarının yaşamaması, tükenmişlik oluşumundaki değiştirilebilir ve geliştirilebilir bireysel faktörlerin önemine işaret etmektedir. Bu bireysel faktörlerden mesleki özdeşleşme, bireyin mesleği ile fiziksel, mental ve sosyal becerileri bağlamındaki uyumu sonucu gelişen kişinin kendisini mesleği ile ne denli özdeş bulduğunu ifade eden bir kavramdır. Mesleki özdeşleşme, kişi-meslek uyumunun olduğuna işaret etmektedir. Kişi-meslek uyumsuzluğunun tükenmişliğe neden olması, mesleki özdeşleşmenin çalışan tükenmişliğini önleyici faktörlerden biri olabileceği yönünde fikir vermektedir.

Alan yazında çalışan tükenmişliği sıkça incelenen bir konu olmasına rağmen, bu değişkenin mesleki özdeşleşme ile olan ilişkisini gösteren sınırlı sayıda çalışma vardır ve bu çalışmalar, mesleki özdeşleşme ve tükenmişlik ilişkisinin ters yönlü olduğunu belirtmektedir (Edwards ve Diercke, 2010). Mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisi, tükenmişliğin bir öncülü olan iş yükü algısının şiddetine ve tükenmişliği önleyici bir değişken olan psikolojik dayanıklılığın yüksek olmasına göre değişmektedir. Bu kapsamda araştırmanın amacı, mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinin incelenmesi ve bu etkiye iş yükü algısı ile psikolojik dayanıklılığın aracılık edip etmediğini belirlemektir.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE VE HİPOTEZLER

2.1. Tükenmişlik

Çalışan tükenmişliği ilk olarak, yorgunluk, yıpranma ve güç kaybına bağlı, bireyin iç kaynaklarında tükenme olarak tanımlanmıştır (Freudenberger, 1974). Christina Maslach (1976) ise tükenmişliği, işteki kronik duygusal ve kişilerarası stresörlere verilen uzun süreli bir tepki türü şeklinde tanımlamıştır. Çalışan tükenmişliği üzerine yapılan diğer çalışmalarda tükenmişlik; stres ile baş etmek için gösterilen geri çekilme davranışı (Cherniss, 1982), stresli iş ortamlarının çalışanlarda yarattığı

fiziksel, zihinsel ve duygusal yorgunluk (Pines ve Aronson, 1988), iş ortamındaki kronik strese karşı gelişen bir tepki (Pearlman ve Hartman, 1982) şeklinde tanımlanmaktadır. Bu doğrultuda tükenmişlik tanımlarının ortak noktasının stres ve strese yönelik tepkiler çerçevesinde şekillendiğini söylememiz mümkündür.

Tükenmişlik oluşumunda, aşırı iş yükü ve uzun çalışma saatleri, rol çatışması, rol belirsizliği, kararlara katılımın düşüklüğü, sosyal desteğin yetersizliği, örgütsel adaletsizlik (Cherniss, 1982; Maslach ve Goldberg, 1998; Maslach ve Leiter, 1997; Schaufeli ve Bakker, 2004), lider üye etkileşiminde sorunlar olması (Leither ve Maslach, 1988), düşük iş otonomisi (Bakker vd., 2006), bürokratik ya da politik zorlamalar, yüksek idealler ve gerçek durum arasındaki uçurum olması gibi durumsal faktörlerin rol aldığı belirtilmektedir (Edelwich ve Brodsky, 1980; Maslach ve Goldberg, 1998). Tükenmişlik oluşumundaki bireysel faktörler ise cinsiyet farklılığı (Carlson vd., 2003; Pretty vd., 1992), yaş ve tecrübe (Brewer ve Shapard, 2004), medeni durum ve çocuk sahibi olma (Maslach ve Jackson, 1985; Özyurt vd., 2006), iş ile ilgili yüksek düzeyde beklentiye sahip olmak, idealist olmak ve işini hayatının merkezine koymak (Dubin, 1956), öz saygısı ve öz güveni düşük olma, duygularını tanımlamakta zorluk çekme, dış kontrol odaklılık (Armon vd., 2012), nevroitik kişilik (Bakker ve diğerleri, 2006) ve A tipi kişilik (Maslach vd., 2001) gibi özelliklerdir. Tükenmişliğin oluşumunda durumsal faktörlerin bireysel faktörlere göre daha belirleyici olduğu (Maslach ve Goldberg, 1998; Pines ve Aronson, 1988), bireysel yatkınlıkların da tükenmişlik oluşumunu tetikleyici bir unsur oluşturduğu ifade edilmektedir (Pines, 1993). Bu bakış açısı, durumsal faktörler tükenmişliği tetiklemediği takdirde sadece bireysel nedenlerden dolayı çalışan tükenmişliğinin ortaya çıkmayacağını savunmaktadır. Ancak aynı çalışma ortamında bazı çalışanların tükenmişlik yaşarken bazılarının hiç tükenmişlik yaşamaması, bireysel baş etme becerilerinin önemine işaret etmektedir.

Çalışan tükenmişliği aniden değil bir süreç içinde gelişmektedir (Edelwich ve Brodsky, 1980; Maslach, 1976; Pearlman ve Hartman, 1982). Maslach (1976), tükenmişlik sürecini duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarı hissinde azalma olmak üzere üç boyutta ele almıştır. Duygusal tükenme; duygusal olarak aşırı yüklenmiş olma ve duygusal kaynaklarının tükenme hissi, duyarsızlaşma; başkalarına karşı çoğu zaman idealizm kaybını ve ilgisizliği içeren olumsuzluk ve kişisel başarı hissinde azalma ise; işyerinde yeterlilik ve verimlilik duygularında bir düşüş olarak tanımlanmıştır (Maslach, 1976). Maslach (1976)'a göre tükenmişlik süreci önce duygusal tükenme ile başlamakta, sırasıyla duyarsızlaşma ve kişisel başarı hissinde azalma ile sonuçlanmaktadır. Bu görüşün aksine, tükenmişliğin gelişim sürecinde herhangi bir sıralama olmaksızın tükenmişlik boyutlarından biri ile sürecin başlayabileceği belirtilmektedir (Schwab ve Iwanicki, 1982). Schwab ve Iwanicki (1982), bir çalışanın tükenmişlik sürecini duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda azalma hissi evrelerinden herhangi birinin başlatılabileceğini ve bu evreler arasında bir sıralama olmaksızın her bir evreyi ne derecede yaşanıldığının tükenmişliği belirleyici bir unsur olduğunu belirtmektedir.

Tükenmişlik yaşayan her birey, tükenmişliğin belirtilerini aynı şekilde göstermeyebilir. Tükenmişlik yaşayan çalışanlar uykusuzluk, geçmeyen yorgunluk, mide-bağırsak sorunları gibi fiziksel belirtiler, çabuk öfkelenme, çaresizlik, umutsuzluk, çok kolay ağlama, her şeye karşı olumsuz tutum, şüphencilik, depresyon ve paranoya gibi psikolojik ve davranışsal belirtiler göstermektedirler (Freudenberger,1974). Tükenmişlik üzerine yapılan görgül araştırmalarda benzer fiziksel (Kim ve diğerleri, 2011) ve psikolojik (Lambie, 2007), (Hakanen ve Schaufeli, 2012; Peterson vd., 2008) belirtiler saptanmıştır. Tükenmişliğin hem bireysel hem de örgütsel ardılları göz önüne alındığında, tükenmişliğin oluşmasını önleyici, tükenmişlik oluştuğunda ise nasıl etkili bir şekilde yönetileceğinin ortaya konmasının oldukça önemli olduğu görülmektedir. Tükenmişlik oluşumundaki bireysel faktörlerin durumsal faktörlere kıyasla daha değiştirilebilir, geliştirilebilir ve iyileştirilebilir nitelikte olması nedeniyle bu araştırmada, tükenmişliğin bireysel değişkenlerle ilişkisi incelenmiştir. Bu bireysel değişkenlerden birinin de mesleki özdeşleşme olduğunu düşünülmektedir.

2. 2. Mesleki Özdeşleşme

Meslek, benzer işle meşgul olan bir grup insanı; uzmanlık, otonomi, profesyonel özdeşleşme, etik ve mesleki standartlar bağlamında ele alan bir kavram olarak ifade edilmektedir (Blau ve Lunz, 1998). Mesleği yaşamsal bir faaliyet olarak ele alan başka bir tanımda ise yaşamın devamlılığı için bireylerin maddi kazanç sağlamak amacıyla bir işte belirli bir süre çalışmaları olarak tanımlanmaktadır (Lee vd., 2000). Mesleklerin ortaya çıkmasındaki temel gerekçenin diğer bireylerin gereksinimlerini karşılamak olması, mesleklerin toplumsal açıdan önemine vurgu yapmaktadır (Cohen, 2007). Zaman içerisinde toplum gereksinimlerinin değişmesi bazı mesleklerin yok olmasına ve yeni mesleklerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda meslek, durağan bir yapıdan ziyade dinamik bir olgudur diyebiliriz. Mesleki ya da profesyonel özdeşleşme olarak ifade edilen meslek özelliği, mesleğin dinamizmi ile ilişkili bir özelliktir.

Bireylerin meslek seçiminde sosyal çevrelerindeki aidiyet grupları, referans sistemi ve özdeşleşme mekanizması etkili olmaktadır. Böylelikle bireyler hem bir sosyal kimlik hem de bir mesleki kimlik oluşturmaktadırlar. Mesleki özdeşleşme genel anlamda bireyin kendisini yaptığı iş ile tanımlamasıdır (Mael ve Ashforth, 1992). Bireylerin öz kendilik kavramalarına mesleklerinin farklı özellikleri eklemeleri ile mesleki özdeşleşme gelişmektedir (Kırkbeşoğlu ve Kalemci Tüzün, 2009). Mesleki özdeşleşme, bireyin geçerli benlik tanımlamasında kullandığı bir meslek kimliğini içselleştirmesi olarak da tanımlanmaktadır (Ashforth vd., 2013). Mesleki özdeşleşme, bireylerin eğitim ve işe başlama gibi süreçlerden daha erken evrelerde gelişebilmekte ve belki de bireyin yaşamının sonuna kadar devam etmektedir (Kroon ve Noorderhaven, 2018). Mesleki özdeşleşme sürecinde bireyin mesleği ile özdeşleşmesi için özel bir davranış sergilemesi veya duygusal bir durum içinde olması gerekmemekte, mesleğin kaderi ile bireyin kendi kaderini ilişkili hissetmesi gerekmektedir (Kırkbeşoğlu ve Kalemci Tüzün, 2009). Yani özdeşleşme bireyin daha çok benliği ile mesleğini ilişkilendirmesi ile

ilgili bir durumdur. Kendilerini meslekleri ile tanımlayan kişiler, mesleki değerleri kendi değerleri olarak görmektedirler.

Özdeşleşme kavramı, sosyal kimlik kuramına dayanmaktadır. Sosyal kimlik kuramına göre, özdeşleşme; duygusal, bilişsel ve değerleyici olmak üzere üç boyuttan oluşmaktadır (Gautam vd., 2004). Duygusal özdeşleşme; bir meslek grubu ile duygusal bağlanma durumunu yani “mesleki bağlılığı” ifade etmektedir. Bilişsel özdeşleşme; bir grubun üyesi olmanın farkındalığını ifade etmekte, yani “mesleki üyelik” kavramına denk gelmektedir. Değerleyici özdeşleşme ise grup dışından bu grup için yapılan değerlendirmeleri ifade etmekte, yani grup dışındakilerin ne düşündüğü ile ilişkilidir. Russo (1998), sosyal kimlik kuramındaki özdeşleşme boyutlarına benzer şekilde, mesleki özdeşleşmeyi; mesleki bağlılık, mesleki üyelik ve mesleki benzeşme olmak üzere üç boyutta değerlendirmektedir. Mesleki bağlılık; mesleğe yönelik gurur duyma, destek ve müdafaa, mesleki üyelik; ait olma, ortak hedeflerin paylaşıldığını hissetme ve mesleğin bir üyesi olduğunun hissedilebilme ve mesleki benzeşme mesleğin diğer üyeleri ile ya da mesleğe dair tipik bir üyenin taşıması gereken özelliklere sahip olunmasını ifade etmektedir (Russo, 1998).

Mesleki özdeşleşme, mesleki eğitim sürecinde değişim ve gelişim gösterebilmektedir (Becker ve Carper, 1956). Özdeşleşme, örgütlü gruplara katılım, deneyimleme, bunlardan etkilenme ve öz saygı gibi durumlardan etkilenmektedir (Becker ve Carper, 1956). Yeni becerilerin gelişmesi, profesyonel ideolojinin kazanılması, yatırım motivasyonlarının içselleştirilmesi ve referans olma mekanizmaların özdeşleşmeyi şekillendirdiği ifade edilmektedir (Becker ve Carper, 1956). Mesleki özdeşleşmeyi şekillendiren değişimler; mesleki unvanın alınması, görev bağlılığı ve belirli iş örgütlerine veya bunların içindeki pozisyonlara bağlılık olarak belirtilmektedir (Becker ve Carper, 1956).

Mesleki özdeşleşmenin oluşumunda etkili olan bazı faktörler vardır. Algılanan olumlu mesleki itibar (Ashforth vd., 2013; Dutton vd., 1994; Kreiner ve Ashforth, 2004) ve kişi- meslek uyumu (Ashforth vd., 2013) mesleki özdeşleşmeyi olumlu anlamda etkilemektedir. Diğer taraftan çalışanın algıladığı destek ve olumlu lider-üye etkileşiminin (Trybou vd., 2013) ve meslek üyeleri arasındaki yatay iletişimin (Bartels vd., 2010) mesleki özdeşleşmeyi güçlendirdiği belirtilmektedir. Mesleki itibarı yüksek ve kişi-meslek uyumunun olduğu durumlarda bireyler kendilerini meslekleriyle tanımlamaya daha yatkındırlar.

Mesleki özdeşleşme, bireylerin işyerindeki tutum ve davranışlarına rehberlik etmekte ve bireylerin öz saygısını olumlu bir şekilde artırmaktadır (Ashforth ve Mael, 1989). Mesleki özdeşleşmenin olması, örgütsel vatandaşlık davranışı, iş performansı ve örgütsel bağlılıkta artma, meslekten ve örgütten ayrılmayı azaltma gibi örgütler için olumlu sonuçların oluşmasını sağlamaktadır (Ashforth vd., 2013; Hallberg ve Schaufeli, 2006; Van Dick ve Wagner, 2002).

2.3. İş Yükü Algısı

Çalışanın performansına ve iş görmesine etki eden baskı olarak ifade edilen iş yükü (Weiner, 1982), çalışma ortamında bireyleri olumsuz etkileyen faktörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. İş yükünü maliyetler açısından elen alan yaklaşım, iş yükünü, çalışanın işini yaparken katlandığı toplam maliyet olarak tanımlamaktadır (Hart ve Wickens, 1990; Kramer, 1991). Bu maliyetler; dikkat, biliş ve tepki kaynaklarının azalması, ilave faaliyetlerin gerçekleştirilememesi, duygusal stres, yorgunluk veya performans azalması olarak ortaya çıkabilmektedir (Jung ve Jung, 2001). Her işin gereğini yerine getirebilmek için çalışanın katlanması gereken bir yük vardır. Bu yük çalışanın güvenli ve verimli bir şekilde çalışmasını engellemediği sürece kabul edilebilir iş yükü olarak ifade edilmektedir (Jung ve Jung, 2001). Bu kararlı durumun sürekliliğinin sağlanması çalışan performansının optimum seviyede tutulması için gereklidir. İş yerinde, çalışanlardan kabul edilebilir sınırın üzerinde bir performans beklenirse aşırı iş yükü, kabul edilebilir sınırın altında bir performans gerektiği durumlarda ise az iş yükü ortaya çıkmaktadır. Her iki iş yükü türünde de çalışanlar olumsuz etkilenmekte ve çalışan performansı düşmektedir.

Kaynakların korunması modeline göre çalışma koşulları “iş gereksinimleri” ve “iş kaynakları” olmak üzere iki kategoride ele alınmaktadır (Demerouti vd., 2001). İş gereksinimleri; fiziksel (gürültü, havalandırma, zihinsel ve fiziksel iş yükü, çalışma saatleri- zaman baskısı vb.) ve sosyal yönden (iş arkadaşları, yöneticiler ve müşteriler ile olan etkileşim, kişi-iş ya da iş-aile uyumsuzluğu vb) çaba gerektiren durumları ifade etmektedir (Demerouti vd., 2001). İş kaynakları; iş gereksinimlerini karşılayabilecek çalışanların bilişsel kaynakları (başetme becerileri, bilişsel özellikleri) ve örgütsel kaynakları (iş otonomisi, inisiyatif kullanabilme, iş garantisi, örgütsel adalet, iş arkadaşları ve yönetici desteği) ile açıklanmaktadır (Demerouti vd., 2001). Modele göre, iş gereksinimlerinin karşılanmasında, iş kaynaklarının yetersiz kalması çalışan motivasyonu ve güvenini olumsuz etkilemekte, birey işine yetemediğini düşünmekte ve bu durum pek çok iş sürecini olumsuz etkilemektedir.

İş yükü kavramı nicel ve nitel iş yükü (Spector ve Jex, 1998), fiziksel ve zihinsel iş yükü (DiDomenico ve Nussbaum, 2008; Myrtek vd., 1994) gibi kategorilere ayrılmaktadır. Nicel iş yükü işin sayısal miktarını ifade ederken, nitel iş yükü işin zorluk derecesini ifade etmektedir. Fiziksel iş yükü niceliksel iş yüküne, zihinsel iş yükü ise niteliksel iş yüküne karşılık gelmektedir. İş yükü algısı ise tamamen bireyden bireye değişkenlik gösteren bir durumdur. Çünkü çevreyi tanıma ve etkileşime geçmeyi sağlayan duyular, her bireyin akıl ve hayal gücü süzgecinden geçerek somutlaştığı için bireysel farklılıklar ve bu farklılıkları etkileyen pek çok durumdan etkilenecek algıya dönüşmektedir. Dolayısıyla aynı etkenlere maruz kalan bireyler farklı algılara sahip olabilmektedir. İş yükü algısı artması, yüksek iş gereksinimleri ve yetersiz bireysel kaynaklar sonucunda ortaya çıkmaktadır (Peterson vd., 1995). İş yükü algısı, fiili iş yükünün ne olduğundan bağımsız olarak bireyin iş yükünü nasıl algıladığı ile ilgili bir durumdur.

2.4. Psikolojik Dayanıklılık

Psikolojik dayanıklılık (resiliency), pozitif psikolojiden köken alana psikolojik sermaye kavramının bir bileşenidir. Psikolojik dayanıklılık, başarıya ulaşmak için zorluklar karşısında dirençli olabilmeyi ve dik durabilmeyi ifade etmektedir (Luthans vd., 2004). Psikolojik dayanıklılık; diğer alt bileşenlerinden temel olarak gelişmesi ve günümüz çalışma koşullarında önemli pozitif güçlerden biri olması nedeniyle üzerinde durulan bir örgütsel davranış değişkenidir. Masten (2001), psikolojik dayanıklılık faktörlerinin erken yaşlarda kazanıldığını ve kişilikten farklı olarak ileri yaşlarda geliştirilebileceğini ve güçlendirilebileceğini belirtmektedir. Bu nedenle psikolojik dayanıklılık, sabit bir durum olarak değil; zaman içerisinde gelişim fonksiyonu gösteren bir yapıda ele alınmak durumundadır.

Çalışma yaşamındaki psikolojik dayanıklılık kavramının araştırılmasında “Kimler dayanıklıdır?”, “Onların daha dayanıklı olmalarını sağlayan nedir?” gibi sorular araştırmaların odak noktası olmuştur (Luthans vd., 2007). Psikolojik sermaye alt bileşeni olarak dayanıklılık, zorluklar karşısındaki baş edebilme yeteneği olarak ifade edilmekte, bireysel ve çevresel faktörlerle geliştirilebilen bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Stewart vd., 1997: 22). Luthans ve arkadaşları (2006), psikolojik dayanıklılığı geliştirmede, pozitif özellikleri artırmanın ve potansiyel risk faktörlerine yönelik proaktif davranış geliştirmenin etkili olduğunu belirtmektedirler. Zor ve karmaşık durumların üstesinden gelme ve bu süreci olumlu uyum davranışı ile sürdürülebilmeyi içeren psikolojik dayanıklılık (Masten ve Reed, 2002: 75), örgütsel bağlamda sadece zor ve sıkıntılı süreçlerdeki toparlanmayı değil; aynı zamanda olumlu ve güçlü olaylar sonrası da normale dönebilme yetkinliğini ifade etmektedir (Luthans vd., 2007). Dolayısıyla çalışma ortamının her düzeyinde güçlendirilmesi halinde olumlu, zayıflaması halinde olumsuz sonuçlar ortaya çıkma potansiyeli yüksek olan psikolojik dayanıklılık, güçlü bir örgütsel davranış değişkeni olarak karşımıza çıkmaktadır.

Dayanıklı bireylerin; gerçeğe yüzleşebilme (yüzleşme ve kabul etme), anlam arayışı (yaşanılan zorluk ve daha iyi bir gelecek arasında kurulan anlamlı bir köprü) ve yaratıcılık (yenilikçi çözümler üretebilme yeteneği) özelliklerine sahip oldukları belirtilmekte ve bu özellikler tek başına baş etmede etkili olsalar da, gerçek psikolojik dayanıklılık için bilişsel, duygusal ve davranışsal özelliklerin birlikte hareketi gerekmektedir (Couto, 2002:48). Psikolojik dayanıklılık ile ilgili yazın incelendiğinde araştırmacıların farklı alt boyutlar geliştirdiği görülmektedir. Friberg ve arkadaşları (2003), psikolojik dayanıklılığı koruyucu faktörler ve sürdürülebilir ruh sağlığı temelinde ele alarak, “yapısal stil”, “gelecek algısı”, “aile uyumu”, “kendilik algısı”, “sosyal yeterlilik” ve “sosyal kaynaklar” olmak üzere altı alt boyutta açıklamışlardır. Yapısal stil; bireyin herhangi bir şeyi yaparken hedefinin olup olmaması, planlı ya da plansız hareket eğiliminden hangisine yakın olduğu, kurallar ve düzenli alışkanlıkları olup olmaması gibi özellikleri ifade etmektedir. Gelecek algısı; geleceğe yönelik planların belirli ya da belirsizliği, bu planları başaracağına ne kadar inandığı, başarıya gidecek adımlar konusundaki bilgisi ve

geleceğe umutlu bakıp bakmama durumunu açıklamaktadır. Aile uyumu; bireyin aile üyeleri ile aynı anlayışa sahip olup olmadığı, bireyin ailesinin yanındayken kendini mutlu hissedip hissetmediği, aile üyeleri arasındaki ilişkinin sıkı olup olmaması, zorluklar karşısında beraber hareket edip etmeme gibi özellikler bağlamında ele alınmaktadır. Kendilik algısı; bireyin kendini sorunlar karşısında çözüm bulabilme, yeteneklerine olan inancı, kararlarına güven duyma ve negatif olaylar karşısındaki tutumu konularında nasıl değerlendirdiğini irdelemektedir. Sosyal yeterlilik; sosyal ortamlara rahatça katılabilmek ve sosyal etkileşimde olmaktan mutlu olmak, yeni arkadaşlar edinebilmek ve karşılıklı ilişkilerde pozitif olabilmek durumlarını ele almaktadır. Sosyal kaynaklar ise; sosyal destek kaynaklarının varlığı, arkadaşlar arası ilişkilerin güçlü olup olmaması ve aile üyeleri arasında önem görme gibi durumları ifade etmektedir.

2.5. Araştırma Değişkenleri Arasındaki İlişkiler

Çalışma ortamında tükenmişlik gelişme nedenlerinin ortak noktasının bireyin hem bilişsel hem de sosyal anlamda yaşadığı uyumsuzluklar sonucu stres ile baş etme yeteneğini kaybetmesi olduğunu görmekteyiz. Mesleki özdeşleşme, bir kişinin kariyerine anlam ve yön veren, stres ve zorluklar ile başa çıkabilme yeteneklerini arttıran ve bireyin kişisel güçlerini, ilgilerini, tercihlerini ve amaçlarını mesleğinde bulmasını sağlayan bir özellik taşımaktadır (Hirschi, 2012). Mesleki özdeşleşmenin çalışan tükenmişliği üzerindeki etkisini inceleyen sınırlı sayıda araştırma olsa da mesleki özdeşleşmenin mesleğe, meslek dinamiklerine, meslek üyelerine ve çalışma ortamına yönelik bireyde oluşturmuş olduğu olumlu tutum, çalışma ortamındaki stres ile baş etme yeteneğini olumlu etkileyeceği için çalışanın tükenmişlik yaşamasını önleyici bir unsur olarak değerlendirilebilir. Toplum tarafından ne iş yaptığı tam olarak anlaşılamayan meslek gruplarının üyeleri rol çatışması ve rol belirsizliği nedeniyle çalışma ortamlarında maruz kaldıkları stresle baş etmekte zorluk yaşamaktadırlar (Edwards vd., 2000). Diğer taraftan mesleki özdeşleşmesi yüksek olan kişiler de mesleklerinin olumlu yönlerine odaklanarak mesleklerinden daha fazla tatmin olmaktadır (Srivastava vd., 2010). Bu çerçevede mesleki tatmini olan bireylerin duygusal tükenme yaşama olasılıkları azalmaktadır.

Mesleki özdeşleşme ile tükenmişlik arasındaki ilişkiyi irdeleyen ender araştırmalardan biri olan meslek terapistleri üzerine yapılan araştırmada (Edwards ve Dirette, 2010); mesleki özdeşleşme ile tükenmişlik arasında ters yönlü bir ilişki olduğu, mesleki özdeşleşme azaldıkça tükenmişlik düzeyinin anlamlı bir şekilde arttığı ve üç tükenmişlik alt boyutunun da mesleki özdeşleşme ile ters yönlü ilişkisinin olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Mesleki özdeşleşme, bireyin mesleğini tanımlayabildiğini, iş gereklerini kabul düzeyinin yüksek olduğunu ve bununla birlikte işini ve çalışma arkadaşlarını kabul etme, benimseme potansiyelinin yüksek olduğunu gösteren bir parametredir. Bu kavramsal gerekçelerden hareketle, aşağıdaki hipotezler hipotez ve alt hipotezleri oluşturulmuştur:

H1: Mesleki özdeşleşme tükenmişliği ters yönde etkiler.

H1a: Mesleki özdeşleşme duygusal tükenmişliği ters yönde etkiler.

H1b: Mesleki özdeşleşme duyarsızlaşmayı ters yönde etkiler.

H1c: Mesleki özdeşleşme kişisel başarı hissinde azalmayı ters yönde etkiler.

Bireylerin mesleği, örgütü, işi, grubu ve diğer bireylerle uyumu iş tatminini ve iş verimini olumlu yönde etkilemektedir (Holland, 1997). Bu bileşenlerdeki uyumsuzluk ise tatminsizlik ve verimsizlik yaratmakta, iş yükü algısını olumsuz yönde etkilemektedir. İş yükü algısı kişi-iş ve kişi-meslek uyumu bağlamında şekillenmekte ve uyumsuzluklar iş yükü algısının artmasına neden olabilmektedir. Bireylerin iş yükü algısının yüksek olması, yaptıkları meslek ve görevlerden bekledikleri faydayı elde edemediklerini göstermektedir. Bu durum bireyin işi için ayırdığı zamanı ve enerjiiyi boşa harcadığını düşünmesine sebep olmakta, iş motivasyonunun ve performansının düşmesiyle sonuçlanabilmektedir. Mesleki özdeşleşmesi yüksek olan çalışanlar yaptıkları işi sahiplendikleri ve kendilerini işleri ile tanımladıkları için işlerini bir yük olarak algılamamaktadırlar. Mesleki özdeşleşmenin olması, bireyin mesleğini itibarlı ve değerli bulduğunu göstermektedir. Mesleğini değerli bulan çalışan, işi için harcaması gereken çabayı yük olarak görmemektedir. Bu nedenle mesleki özdeşleşmesi yüksek olan bireylerin iş yükü algılarının normal ya da düşük olabileceğini söylemek mümkündür. Bu doğrultuda araştırmanın ikinci hipotezi aşağıdaki biçimde oluşturulmuştur:

H2: Mesleki özdeşleşme iş yükü algısını ters yönde etkiler.

İş yükü algısının yüksek olması bireylerde; iş stresi (Galambos vd., 1995; Jamal, 1984; Singh vd., 1994;) ve iş- aile çatışmasına (Gürbüz vd., 2013), örgütlerde; iş performansının düşmesine (Brown ve Benson, 2005), iş tatmini ve örgütsel bağlılığın azalmasına (Buchanan, 1974) ve işten ayrılma niyetinde artmasına (Ahuja vd., 2007) neden olmaktadır. Tükenmişlik, iş yükünün hem bireyleri hem de örgütleri olumsuz olarak etkileyen önemli bir sonucu olarak belirtilmektedir (Maslach vd., 2001). Yüksek iş yükü algısı, önemli bir iş yeri stres faktörüdür (Greenglass vd., 2003). Bu bağlamda iş yükü algısının yüksek olmasının iş stresini tetiklediğini, iş stresinin ise çalışan tükenmişliğine neden olduğunu söyleyebiliriz. Buradan gerekçelerden hareketle, araştırmanın üçüncü hipotezi ve alt hipotezleri oluşturulmuştur:

H3: İş yükü algısı tükenmişliği aynı yönde etkiler.

H3a: İş yükü algısı duygusal tükenmeyi aynı yönde etkiler.

H3b: İş yükü algısı duyarsızlaşmayı aynı yönde etkiler.

H3c: İş yükü algısı kişisel başarı hissinde azalmayı aynı yönde etkiler.

Mesleki özdeşleşme, iş yükü algısı ve tükenmişlik arasındaki ilişkiler göz önüne alınarak araştırmanın dördüncü hipotezi aşağıdaki biçimde oluşturulmuştur.

H4: Mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinde iş yükü algısının aracı rolü vardır.

Çalışmamızda ele alınan diğer bir değişken olan psikolojik dayanıklılık, bireysel düzeyde birçok sonuç değişkenini etkilemektedir. Psikolojik dayanıklılık ile ilgili yapılan araştırmalarda, psikolojik dayanıklılık ile iş yeri performansı (Couto, 2002; Çetin ve Basım, 2011), iş tatmini, örgütsel bağlılık (Çetin ve Basım, 2011; Youssef ve Luthans, 2007) ve örgütsel özdeşleşme arasında aynı yönlü ilişki olduğu (Bitmiş vd., 2013), psikolojik dayanıklılık ile işe devamsızlık, işe yabancılaşma ve iş devir hızı arasında ters yönlü ilişki olduğu (Shalley vd., 2000) ifade edilmektedir.

Mesleki özdeşleşmenin oluşumunda rol oynayan; olumlu mesleki itibar (Ashforth vd., 2013; Dutton vd., 1994; Kreiner ve Ashforth, 2004), kişinin mesleği ile olan uyumu ve (Ashforth vd., 2013), çalışan tarafından algılanan sosyal destek ve olumlu lider-üye etkileşimi (Trybou vd., 2013) gibi faktörler göz önüne alındığında, mesleki özdeşleşmenin çalışma ortamındaki bireyler üzerinde psikolojik dayanıklılığı destekleyici bir unsur olduğunu söylemek mümkündür. Bununla birlikte bireylerde özgüven, öz saygı gibi kendilik değerlendirmelerini olumlu yönde etkileyen mesleki özdeşleşme (Ashforth ve Mael, 1989), psikolojik dayanıklılığı olumlu anlamda etkilemektedir. Bu doğrultuda araştırmanın beşinci hipotezi oluşturulmuştur:

H5: Mesleki özdeşleşme psikolojik dayanıklılığı aynı yönde etkiler.

Çalışma ortamındaki olumlu ya da olumsuz durumlarda kendini değerlendirebilme, yönetebilme ve geliştirebilme yeteneği olan psikolojik dayanıklılık (Luthans vd., 2007) ile çalışan tükenmişliği ters yönlü hareket etmektedir. Bu doğrultuda, araştırmanın altıncı hipotezi oluşturulmuştur.

H6: Psikolojik dayanıklılık tükenmişliği ters yönde etkiler,

H6a: Psikolojik dayanıklılık duygusal tükenmeyi ters yönde etkiler,

H6b: Psikolojik dayanıklılık duyarsızlaşmayı ters yönde etkiler,

H6c: Psikolojik dayanıklılık kişisel başarı hissinde azalmayı ters yönde etkiler.

Mesleki özdeşleşme, tükenmişlik ve psikolojik dayanıklılık değişkenleri arasındaki ilişkiler doğrultusunda ise araştırmanın ikinci aracılık hipotezi de aşağıdaki biçimde oluşturulmuştur:

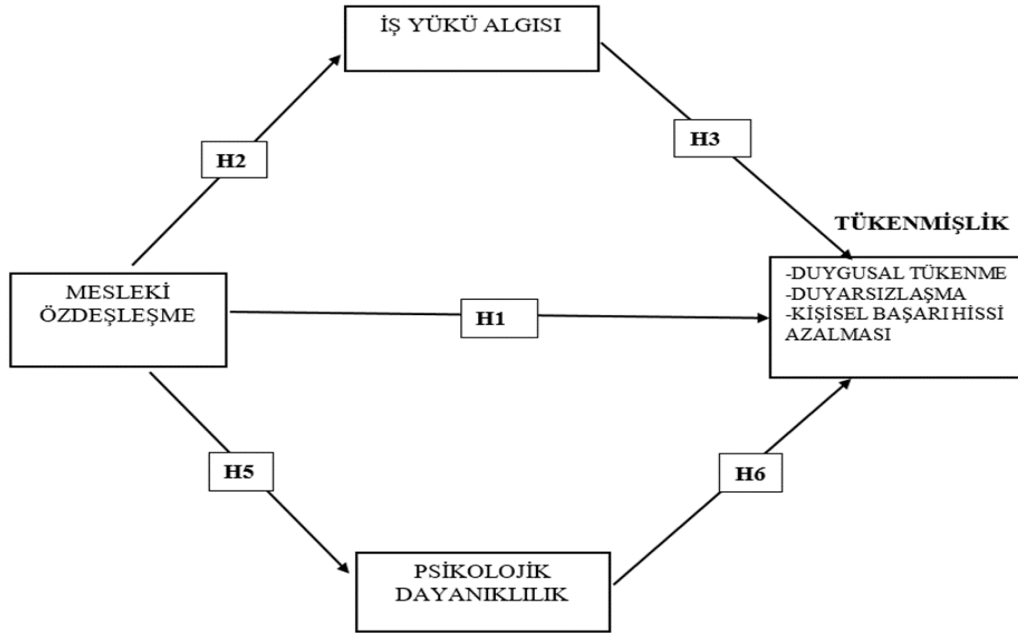
H7: Mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracı rolü vardır.

Buraya kadar kavramsal olarak gerekçeleri ile ifade edilen hipotezlerden yola çıkarak, mesleki özdeşleşme ve tükenmişlik ilişkisinde iş yükü algısı ve psikolojik dayanıklılığın birlikte aracılık rolü oynadığı araştırmak üzere aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur:

H8: Mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinde iş yükü algısı ve psikolojik dayanıklılığın aracı rolü vardır.

Buraya kadar ifade edilen hipotezler doğrultusunda oluşturulan araştırma modeli Şekil 1'deki gibidir.

Şekil 1. Araştırma Modeli



3. YÖNTEM

3.1. Örneklem ve Veri Toplama Süreci

Araştırma Ankara'daki hastanelerde tam zamanlı görev yapan hemşirelerden toplanan verilerle yürütülmüştür. Örneklem grubu olarak hemşirelerin seçilmesinin nedeni, yazında söz konusu meslek mensuplarının tükenmişlik bakımından yüksek risk gruplarından birini oluşturduğunun belirtilmiş olmasıdır (Greenglass vd., 2001; Maslach ve Jackson, 1981). Hastanelerden veri toplamak için gerekli izinler alındıktan sonra araştırmaya katılmayı kabul eden hemşirelerden veri toplanmıştır. İki farklı hastanede tam zamanlı çalışan 560 hemşirenin araştırma anketini doldurması sağlanmıştır. Toplanan araştırma anketlerinden eksik ve hatalı doldurulan 57 tanesi örneklemden çıkarılarak analizler 503 hemşire verisi üzerinden yapılmıştır.

503 katılımcıdan oluşan örneklemin %87,3'ünün kadın, %65,6'sının bekâr ve %72,2'sinin çocuk sahibi olmadığı görülmektedir. Katılımcıların yaş ortalaması 28,4 (SS= 7,42), öğrenim durumlarında ise %44,5'inin lisans mezunu olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların mesleki bilgileri incelendiğinde; toplam mesleki tecrübenin en az 1 yıl, en fazla 33 yıl ve mesleki deneyim ortalamasının 7,33 (SS= 7,64) olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların çalıştıkları klinikler incelendiğinde ise %47,7'sinin yataklı servisler ve %20,5'inin yoğun bakım servislerinde ve diğerlerinin ise poliklinik, acil servis ve ameliyathane birimlerinde görev yaptıkları bulgusuna ulaşılmıştır. Katılımcıların günlük

çalışma şekillerine bakıldığında %61,8'inin "08.00-20.00" ve "20.00-08.00" saatlerinde vardiyalı çalıştıkları ve haftada ortalama nöbet (20.00-08.00 vardiyası) sayısının iki olduğu görülmektedir.

3.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. İki bölümden oluşan anketin birinci bölümünde demografik sorular, ikinci bölümde ise araştırma değişkenlerinin ölçekleri yer almaktadır.

3.2.1. Tükenmişlik ölçeği: Tükenmişlik düzeyini ölçmek için ilgili yazında kabul görmüş ve hizmet işlerinde çalışanların örneklemini oluşturduğu araştırmalarda en çok kullanılan ölçeklerden biri olan Maslach ve Jackson (1981) tarafından geliştirilen, Ergin (1993) tarafından Türkçe'ye uyarlanan "hizmet işleri tükenmişlik ölçeği (Maslach Burnout Inventory – Human Services Survey, MBI-HSS) kullanılmıştır. Maslach Tükenmişlik Ölçeği (Maslach Burnout Inventory- MBI), 5'li likert tipi ve duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarı düzeyini belirleyici 22 maddeden oluşan 3 boyutlu bir yapıdadır. Ölçeğin orijinalinde güvenilirlik katsayıları sırasıyla ,90, ,79, ,71, Türkiye'de Ergin'in yaptığı güvenilirlik katsayıları ise sırasıyla ,82, ,60 ve ,80 olarak bulunmuştur (Ergin, 1992).

3.2.2. Mesleki özdeşleşme ölçeği: Mesleki özdeşleşme düzeyini ölçmek için, Mael ve Ashforth (1992) tarafından geliştirilen ve Kırkbeşoğlu ve Tüzün (2009) tarafından örgütsel özdeşleşme ölçeğinden mesleki özdeşleşmeye Türkçe olarak uyarlanan ölçek kullanılmıştır. Mesleki özdeşleşme ölçeği, 5'li Likert tipi ve 6 maddeden oluşan tek boyutlu bir yapıdadır. Kırkbeşoğlu ve Tüzün (2009), ölçeğin güvenilirlik katsayısını ,71 olarak tespit etmiştir.

3.2.3. İş yükü algısı ölçeği: İş yükü algısını ölçmek için Peterson ve arkadaşları (1995) tarafından geliştirilen ve Türkçe 'ye Derya (2008) tarafından uyarlanan 11 maddelik "İş Yükü Algısı" ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, 5'li Likert tipi ve 11 maddeden oluşan tek boyutlu bir yapıdadır. Yükselen puanlar, algılanan iş yükünün normalden fazla olduğunu göstermektedir. Derya (2008), ölçeğin güvenilirlik katsayısını ,86 olarak tespit etmiştir.

3.2.4. Yetişkinler için psikolojik dayanıklılık ölçeği: Psikolojik dayanıklılık düzeyini ölçmek için Friberg ve arkadaşları (2003) tarafından geliştirilen ve Basım ve Çetin (2011) tarafından Türkçe'ye uyarlanması yapılan Yetişkinler İçin Psikolojik Dayanıklılık Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, 5'li Likert tipi ve 33 maddeden oluşan altı boyutlu bir yapıdadır. Ölçekte, yapısal stil, gelecek algısı, aile uyumu, kendilik algısı, sosyal yeterlilik ve sosyal kaynaklar alt boyutları madde puan ortalamalarına göre hesaplanmaktadır. Ölçeğin orijinalinde, güvenilirlik katsayıları; 'Kendilik Algısı' için ,80, 'Gelecek Algısı' için ,75, 'Sosyal Yeterlilik' için ,82, 'Aile Uyumu' için ,86, 'Sosyal Kaynaklar' için ,84 ve 'Yapısal Stil' için ,76 olarak bulunmuştur (Friberg ve diğerleri, 2003). Basım ve Çetin (2011) ise ölçeğin toplam güvenilirlik katsayısını ,86 olarak tespit etmişlerdir.

3.4. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

Çalışmada kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri için SmartPLS Algoritması kullanılmıştır. Faktör analizleri sonuçlarına göre ,70'in altında kalan ölçek maddeleri ölçekten çıkarılmış ve beklenen değerleri sağlayan ölçek maddelerinin birleşik güvenilirlik (CR=Composite Reliability) katsayıları ve açıklanan ortalama varyans (AVE=Average Variance Extracted) değerleri incelenmiştir. Birleşik güvenilirlik katsayılarının $\geq,70$; açıklanan ortalama varyans değerinin de $\geq,50$ olarak gerçekleşmesi beklenmektedir (Hair vd., 2006; Fornell ve Larcker, 1981). Bu doğrultuda tükenmişlik; duygusal tükenme (7 faktörlü, CR= ,881, AVE=,516), duyarsızlaşma (4 faktörlü, CR= ,824, AVE=,547) ve kişisel başarı hissinde azalma (2 faktörlü, CR= ,792, AVE=,658) üç alt boyutlarıyla toplam 14 faktörlü yapısıyla analize dâhil edilmiştir. Mesleki özdeşleşme (3 faktörlü, CR= ,850, AVE=,655), iş yükü algısı (6 faktörlü, CR= ,864, AVE=,518) ve psikolojik dayanıklılık; aile uyumu (4 faktörlü, CR= ,817, AVE=,529), gelecek algısı (3 faktörlü, CR= ,793, AVE=,561), kendilik algısı (3 faktörlü, CR= ,785, AVE=,549), sosyal kaynaklar (4 faktörlü, CR= ,822, AVE=,536), sosyal yeterlilik (4 faktörlü, CR=,800, AVE= ,507) ve yapısal stil (2 faktörlü, CR=,792, AVE=,655) olmak üzere altı alt boyut ve 20 faktörlü yapısıyla analize dâhil edilmiştir. Bu değerler iç tutarlılık güvenilirliğinin ve birleşme geçerliliğinin sağlandığını göstermektedir.

Ayrışma geçerliğinin tespitinde, Fornell ve Larcker (1981) kriteri ve Henseler ve arkadaşları (2015) tarafından önerilen HTMT kriteri (Heterotrait-Monotrait Ratio) kullanılmıştır. Fornell ve Larcker (1981) kriterine göre, araştırmada yer alan yapıların açıklanan ortalama varyans (AVE) değerlerinin karekökü, araştırmada yer alan yapılar arasındaki korelasyonlardan yüksek olmalıdır. Bu analiz sonucuna göre duygusal tükenme (,718), duyarsızlaşma (,740), kişisel başarı hissinde azalma (,811), mesleki özdeşleşme (,809), iş yükü algısı (,720) ve psikolojik dayanıklılık alt boyutları; aile uyumu (,727), gelecek algısı (,749), kendilik algısı (,741), sosyal kaynaklar (,732), sosyal yeterlilik (,712) ve yapısal stil (,810) değişkenlerinin ayrışma geçerliliği olduğu tespit edilmiştir. HTMT kriteri ise araştırmada yer alan tüm değişkenlere ait ifadelerin korelasyonlarının ortalamasının aynı değişkene ait ifadelerin korelasyonlarının geometrik ortalamalara oranlarını ifade etmektedir (Henseler ve diğerleri, 2015). Araştırmada HTMT değerleri de birbirine yakın kavramlarda ,90'nın, içerik olarak birbirine uzak kavramlarda ise 0,85'in altında tespit edilmiştir. Bu doğrultuda ayrışma geçerliliğinin olduğu doğrulanmıştır.

4. BULGULAR

Araştırmada elde edilen veriler IBM SPSS 25 istatistik programı ve SmartPLS-SEM 3.2.8 yapısal eşitlik programı ile analiz edilmiştir. Analizde değişkenler arası ilişkiler ve yapısal eşitlik modelleri kullanılmıştır. Araştırma değişkenlere ait ortalama, standart sapma değerleri ve korelasyon ilişkileri incelenmiştir (Tablo 1).

Tablo 1. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

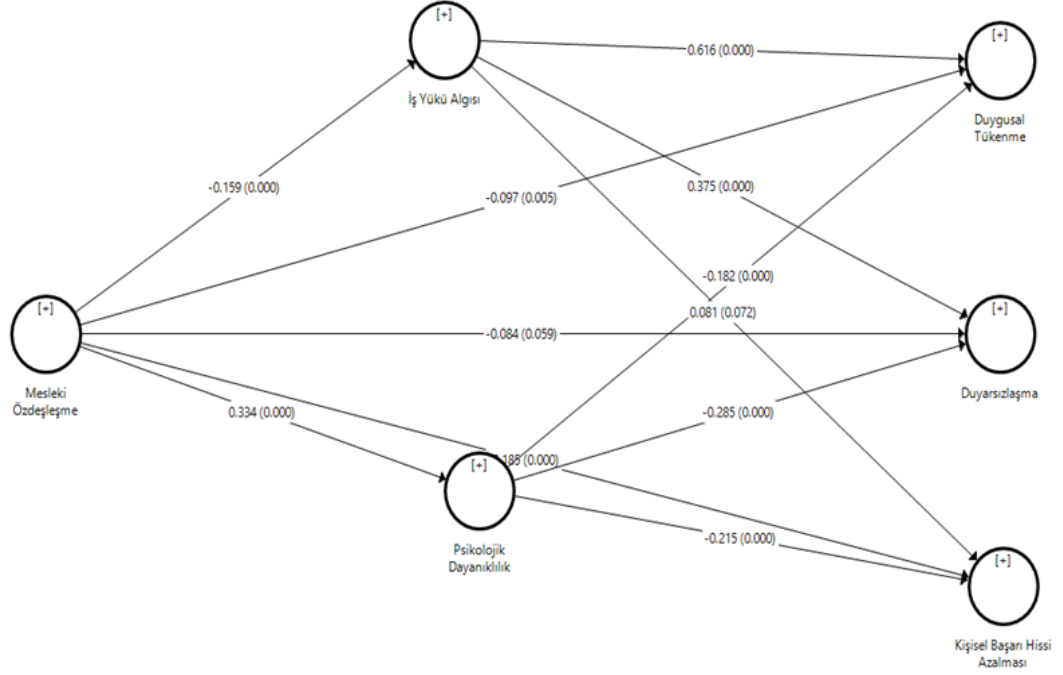
	1	2	3	4	5	6
1. Duygusal Tükenme	1					
2. Duyarsızlaşma	,650**	1				
3. Kişisel Başarı Hissinde Azalma	,234**	,159**	1			
4. Mesleki Özdeşleşme	-,256**	-,239**	-,264**	1		
5. İş Yükü Algısı	,685**	,472**	,189**	-,152**	1	
6. Psikolojik Dayanıklılık	-,418**	-,437**	-,304**	,321**	-,336**	1
Ortalama	2,81	2,07	2,13	4,15	2,84	4,09
Standart Sapma	,96	,94	,87	,92	,99	,71

*N=503, **0,01 düzeyinde anlamlı korelasyon*

Değişkenler arası ilişkileri ortaya koymak için Pearson korelasyon analiz sonuçlarına göre mesleki özdeşleşme ile duygusal tükenmişlik arasında $r=-,256$ düzeyinde ters yönde anlamlı ilişki, mesleki özdeşleşme ile duyarsızlaşma arasında $r=-,239$ düzeyinde ters yönde anlamlı ilişki, mesleki özdeşleşme ile kişisel başarı hissi azalması arasında $r=-,264$ düzeyinde ters yönde anlamlı ilişki olduğu görülmektedir. Mesleki özdeşleşme ile iş yükü algısı arasında $r=-,152$ düzeyinde ters yönde anlamlı ilişki; mesleki özdeşleşme ile psikolojik dayanıklılık arasında $r=,321$ düzeyinde aynı yönde anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. İş yükü algısı ile tükenmişlik alt boyutları duygusal tükenme ($r=,685$), duyarsızlaşma ($r=,472$) ve kişisel başarıda azalma ($r=,189$) arasında aynı yönde anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Psikolojik dayanıklılık ile tükenmişlik alt boyutları duygusal tükenme ($r=-,418$), duyarsızlaşma ($r=-,437$) ve kişisel başarıda azalma ($r=-,307$) arasında ters yönde anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu bulguların araştırmanın kuramsal kısmında beklenen ilişkiler ile uyumlu olduğu görülmektedir.

Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezlerin sınanması için bağımlı ve bağımsız değişkenler arası ilişkiler SmartPLS 3.2.8 istatistik programı kullanılarak yapısal eşitlik modeli ile test edilmiştir. Araştırma modeline ilişkin; yol katsayıları ve R^2 ' yi hesaplamak için PLS algoritması çalıştırılmıştır. PLS yol katsayılarının anlamlılıklarını değerlendirmek için yeniden örnekleme (bootstrapping) ile örneklemden 5000 alt örneklem alınarak t-değerleri hesaplanmıştır. Araştırma modeline ilişkin sonuçlara Tablo 2'de yer verilmiştir. Araştırmanın hipotezlerini test etmek amacıyla oluşturulan yapısal eşitlik modeli Şekil 2'de gösterilmiştir.

Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli



Tablo 2. Araştırma Modeli Katsayıları

Değişkenler		Standardize β	Standart Hata	t değeri	P			
Mesleki Özdeşleşme	Duygusal Tükenme	-0,301	0,037	8,140	0,000			
	Duyarsızlaşma	-0,246	0,043	5,717	0,000			
	Kişisel Başarıda Azalma	-0,337	0,042	7,998	0,000			
Mesleki Özdeşleşme	İş Yükü Algısı	-0,195	0,040	4,862	0,000			
	İş Yükü Algısı	Duygusal Tükenme	0,697	0,023	30,128	0,000		
		Duyarsızlaşma	0,486	0,032	14,990	0,000		
Kişisel Başarıda Azalma		0,410	0,041	10,076	0,000			
Mesleki Özdeşleşme	Psikolojik Dayanıklılık	Duygusal Tükenme	0,347	0,039	8,901	0,000		
		Duygusal Tükenme	-0,446	0,033	13,464	0,000		
		Duyarsızlaşma	-0,444	0,037	12,017	0,000		
Psikolojik Dayanıklılık	Psikolojik Dayanıklılık	Kişisel Başarıda Azalma	-0,275	0,043	6,330	0,000		
		Mesleki Özdeşleşme	İş Yükü Algısı	Duygusal Tükenme	-0,097	0,028	3,454	0,001
				Duyarsızlaşma	-0,059	0,018	3,277	0,001
Kişisel Başarıda Azalma	-0,052			0,017	3,064	0,002		
Mesleki Özdeşleşme	Psikolojik Dayanıklılık	Duygusal Tükenme	-0,061	0,015	4,192	0,000		
		Duyarsızlaşma	-0,095	0,020	4,889	0,000		

Değişkenler	Standardize β	Standart Hata	t değeri	P
Kişisel Başarıda Azalma	-0,026	0,017	1,539	0,124

Aracılık etkisinin araştırılması için ilk aşamada aracı değişken araştırma modelinden çıkarılarak yol katsayılarının anlamlılığı test edilmiştir. Mesleki özdeşleşmenin duygusal tükenmeyi ($\beta=-,301$; $p<0,01$); duyarsızlaşmayı ($\beta=-,246$; $p<0,01$) ve kişisel başarı hissinde azalmayı ($\beta=-,337$; $p<0,01$) ters yönde anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. Bu bulgular sonucunda araştırmanın H1, H1a, H1b ve H1c hipotezleri desteklenmiştir.

İkinci aşamada “iş yükü algısı” aracı değişkenini modele dâhil edilerek yol katsayılarının anlamlılığı test edilmiştir. Mesleki özdeşleşmenin iş yükü algısını ($\beta= -,195$; $p<0,01$) ters yönde etkilediği tespit edilmiştir. İş yükü algısının da duygusal tükenmeyi ($\beta= ,697$; $p<0,01$), duyarsızlaşmayı ($\beta= ,486$; $p<0,01$) ve kişisel başarı hissinde azalmayı ($\beta= ,410$; $p<0,01$) aynı yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuçlar çerçevesinde araştırmanın H2, H3 ve H3a, H3b, H3c ve hipotezleri desteklenmiştir. Mesleki özdeşleşmenin iş yükü algısı üzerinden duygusal tükenmeyi ($\beta= ,097$; $p<0,01$), duyarsızlaşmayı ($\beta= -,059$; $p<0,01$) ve kişisel başarıda azalmayı ($\beta= -,052$; $p<0,01$) dolaylı olarak etkilediği anlaşılmıştır.

Üçüncü aşamada “psikolojik dayanıklılık” aracı değişkenini modele dâhil edilerek yol katsayılarının anlamlılığı test edilmiştir. Mesleki özdeşleşmenin psikolojik dayanıklılığı ($\beta= ,347$; $p<0,01$) aynı yönde etkilediği tespit edilmiştir. Psikolojik dayanıklılığın da duygusal tükenmeyi ($\beta=-,446$; $p<0,01$), duyarsızlaşmayı ($\beta=-,444$; $p<0,01$) ve kişisel başarı hissinde azalmayı ($\beta=-,275$; $p<0,01$) ters yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuçlar çerçevesinde araştırmanın H5, H6, H6a, H6b ve H6c hipotezleri desteklenmiştir. Mesleki özdeşleşmenin psikolojik dayanıklılık üzerinden duygusal tükenmeyi ($\beta=-,061$; $p<0,01$) ve duyarsızlaşmayı ($\beta=-,095$; $p<0,01$) dolaylı olarak etkilediği ancak kişisel başarıda azalmayı ($\beta= -,026$; $p>0,01$) dolaylı olarak etkilemediği anlaşılmıştır.

Modelde yer alan bağımsız değişkenin bağımlı değişken ve aracı değişkenler üzerinde anlamlı etkisinin olduğu, aracı değişkenlerin de ‘kişisel başarıda azalma’ boyutu hariç bağımlı değişken üzerinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu doğrultuda mesleki özdeşleşme ile tükenmişlik ilişkisinde iş yükü algısının ve psikolojik dayanıklılığın ‘kişisel başarıda azalma’ boyutu hariç dolaylı etkilerinin olduğu ifade edilebilir.

Aracılık etkisinin tespit edilmiş olması nedeniyle VAF (Variance Accounted For) değerleri hesaplanmıştır (Doğan, 2018). Araştırma değişkenleri VAF değerleri Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3. VAF Değerleri

VAF	Aracılık
-----	----------

Mesleki Özdeşleşme→İş Yükü Algısı→ Duygusal Tükenme	0,26	Kısmi Aracılık
Mesleki Özdeşleşme→İş Yükü Algısı→ Duyarsızlaşma	0,22	Kısmi Aracılık
Mesleki Özdeşleşme→İş Yükü Algısı→ Kişisel Başarı Hissi Azalması	0,14	Aracılık Yok
Mesleki Özdeşleşme→Psikolojik Dayanıklılık→ Duygusal Tükenme	0,30	Kısmi Aracılık
Mesleki Özdeşleşme→Psikolojik Dayanıklılık→ Duyarsızlaşma	0,36	Kısmi Aracılık

İş yükü algısı VAF değerleri doğrultusunda mesleki özdeşleşme ile duygusal tükenmişlik ve mesleki özdeşleşme ile duyarsızlaşma ilişkisinde iş yükü algısının kısmi aracılık rolüne sahip olduğu, mesleki özdeşleşme ile kişisel başarıda azalma arasındaki ilişkide iş yükü algısının dolaylı etkisinin olmasına rağmen aracılık etkisinin olmadığı anlaşılmıştır. Psikolojik dayanıklılık VAF değerleri doğrultusunda mesleki özdeşleşme ile duygusal tükenmişlik ve mesleki özdeşleşme ile duyarsızlaşma ilişkisinde psikolojik dayanıklılığın kısmi aracılık rolüne sahip olduğu anlaşılmıştır. Bu doğrultuda araştırmanın H4 ve H7 hipotezleri kısmen desteklenmiştir.

Araştırma değişkenlerine yönelik yapılan etki analizi sonucunda, bağımsız değişkenin bağımlı değişkenlerin yüzde kaçını açıkladığını ifade eden R2 değerleri hesaplanmıştır (Tablo 4). Modele ait R² değerleri incelendiğinde; iş yükü algısının %4 açıklandığı, psikolojik dayanıklılığın %17 açıklandığı, aracısız modelde duygusal tükenmenin %13 duyarsızlaşmanın %11 ve kişisel başarıda azalmanın %26 açıklandığı ve aracı değişkenlerin olduğu modelde duygusal tükenmenin %73 duyarsızlaşmanın %49 ve kişisel başarıda azalmanın da %51 oranında açıklandığı görülmektedir.

Tablo 4. Etki Büyüklüğü (R²)

	Aracısız Modelde	Aracılı Modelde
Duygusal Tükenme	%13	%73
Duyarsızlaşma	%11	%49
Kişisel Başarı Hissi Azalması	%26	%51
İş Yükü Algısı		%4
Psikolojik Dayanıklılık		%17

5. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinde iş yükü algısı ve psikolojik dayanıklılığın aracılık rolü incelenmiştir. Araştırmanın temel amacı doğrultusunda mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinin olup olmadığı test edilmiştir. Mesleki özdeşleşme, tükenmişlik alt boyutlarını ters yönde etkilediği tespit edilmiştir. Mesleki özdeşleşmenin bireylerin stres ve zorluklar karşısındaki baş etme yeteneklerini güçlendiren bir özelliğinin olması (Hirschi, 2012: 480), çalışma ortamındaki stres, çatışma ve diğer olumsuzlukları daha iyi yönetebilmesini sağlamak ve tükenmişlik yaşama olasılığını azaltmaktadır. Rol çatışması ve rol belirsizliğinin tükenmişliğin

oluşmasında rol oynaması, diğer taraftan mesleki özdeşleşmenin rol çatışması ve rol belirsizliğini azaltması (Edwards vd., 2000) mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki ters yöndeki etkisini desteklemektedir. Mesleki özdeşleşmesi yüksek olan kişiler mesleklerinin olumlu yönlerine odaklanarak mesleklerinden daha fazla tatmin oldukları için (Srivastava ve diğerleri, 2010:257) tükenmişlik yaşama olasılıkları azalmaktadır. Mesleki özdeşleşme ile tükenmişlik arasındaki ilişkiyi irdeleyen ender araştırmalardan biri olan meslek terapistleri üzerine yapılan araştırmada; mesleki özdeşleşme ile tükenmişlik arasında ters yönlü bir ilişki olduğu, mesleki özdeşleşme azaldıkça tükenmişlik düzeyinin anlamlı bir şekilde arttığı ve tükenmişlik alt boyutlarının da mesleki özdeşleşme ile ters yönlü ilişkisinin olduğu sonucu ortaya çıkmıştır (Edwards ve Dierette, 2010).

Araştırmanın ikinci önemli bulgusuna ulaşabilmek için mesleki özdeşleşmenin, iş yükü algısına etkisi ve tükenmişliğe dolaylı etkisi irdelenmiştir. Kişi çevre uyumu temel bileşenleri göz önüne alındığında kişinin mesleği, örgütü, yaptığı işi, grubu ve diğer kişilerle uyumu iş tatminini ve iş verimini olumlu yönde etkilemektedir (Holland, 1997). Bu bileşenlerdeki uyumsuzluk ise tatminsizlik ve verimsizlik yaratarak iş yükü algısını olumsuz yönde etkilemektedir. Araştırmada bir diğer önemli sonucu ise iş yükü algısının tükenmişlik üzerinde aynı yönlü etkisinin olduğudur. Araştırma sonucu, tükenmişlik ve iş yükü üzerine yapılan diğer araştırmalarla benzerlik göstermektedir (Gümüştekin ve Öztemiz, 2005; Van ve Geurts, 2001). Araştırmanın dördüncü hipotezi mesleki özdeşleşmenin tükenmişliğe etkisinde aracılık eden iş yükü değişkeni ile ilgilidir. Mesleki özdeşleşme ile duygusal tükenme, mesleki özdeşleşme ile duyarsızlaşma ilişkilerinde iş yükü algısının aracılık rolü olduğu, mesleki özdeşleşme ile kişisel başarıda azalma arasında ise iş yükü algısının aracılık rolü olmadığı tespit edilmiştir. Bu doğrultuda mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinde iş yükü algısının kısmi aracılık etkisi olduğu belirlenmiştir. Yazında, çalışanların yüksek iş yükü algılarının tükenmişlik sendromu yaşama riskini arttırdığı (Van ve Geurts, 2001), psikolojik dayanıklılığı azalttığı (Brown vd., 2005) ve iş-aile çatışmasına (Tayfur ve Aslan, 2012) neden olduğu belirtilmektedir.

Araştırmanın üçüncü önemli bulgusu için mesleki özdeşleşmenin psikolojik dayanıklılık üzerindeki etkisi ve tükenmişlik üzerindeki dolaylı etkisi incelenmiştir. Araştırma bulgularında mesleki özdeşleşmenin psikolojik dayanıklılığı aynı yönde etkilediği tespit edilmiştir. Mesleki özdeşleşme ile psikolojik dayanıklılık ilişkisini irdeleyen araştırmaya rastlanmamıştır. Ancak mesleki özdeşleşmenin bireyin özgüveni, öz saygısı gibi kendilik değerlendirmelerini olumlu yönde etkilemesi (Ashforth ve Mael, 1989), psikolojik dayanıklılığı aynı yönde etkileyeceğine işaret etmektedir. Araştırmada, psikolojik dayanıklılığın tükenmişlik üzerindeki etkisinin ise ters yönde olduğu tespit edilmiştir. Başa çıkma stratejileri güçlü olan hemşirelerin tükenmişlik yaşama düzeyleri daha düşük, tükenmişlik yaşamaları durumunda ise iyileşme sürelerinin daha kısa olduğu belirtilmektedir (Günüşen ve Üstün, 2010). Çalışma ortamındaki olumlu ya da olumsuz durumlarda kendini değerlendirebilme, yönetebilme ve geliştirebilme yeteneği olan psikolojik dayanıklılık kavramının (Luthans vd., 2007), çalışma ortamındaki kronik duygusal ve kişilerarası stresörlere verilen uzun süreli bir tepki olarak tanımlanan

çalışan tükenmişliği (Maslach, 1976) düzeyini azaltıcı bir etkiye sahiptir. Araştırmada, mesleki özdeşleşmenin; duygusal tükenme ve duyarsızlaşma alt boyutlarına etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracı rolünün olduğu, kişisel başarı hissinde azalma alt boyutuna etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracı rolünün olmadığı tespit edilmiştir. Bu doğrultuda mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinde psikolojik dayanıklılığın kısmi aracılık etkisi olduğu belirlenmiştir.

Mevcut çalışmada, mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisi, iş yükü algısı ve psikolojik dayanıklılık değişkenlerinin bu etkideki aracılık rolü bağlamında ele alınmıştır. Bu doğrultuda, bu araştırmanın örnekleminde mesleki özdeşleşmenin tükenmişlik üzerindeki etkisinde iş yükü algısının ve psikolojik dayanıklılığın kısmi aracılık rolünün olduğu tespit edilmiştir.

Alan yazında tükenmişliğin pek çok değişken ile ilişkisinin incelendiği görülmektedir. Ancak mesleki özdeşleşme ile tükenmişlik ilişkisini doğrudan inceleyen sınırlı sayıda araştırma olması bu iki değişkenin farklı örneklemlerde ele alınması bakımından önem taşımaktadır. Sağlık sektöründe hasta ve yakınları ile etkileşimi fazla olan hemşirelik mesleği çalışan tükenmişliği yaşama potansiyeli yüksek bir meslek grubudur. Alan yazında hemşirelik mesleğinde tükenmişlik ile ilgili yapılan araştırmalarda hemşirelerin tükenmişlik düzeylerinin yüksek bulunmasına rağmen bu araştırmada yüksek mesleki özdeşleşmeye sahip hemşirelerin tükenmişliklerinin düşük olması sonucuna ulaşılmış olması örgütsel davranış yazını, hemşirelik yönetimi araştırmacıları ve insan kaynakları yöneticileri için önem taşımaktadır. İnsan kaynakları yöneticileri ve birim yöneticileri oryantasyon eğitimleri, hizmet içi eğitimler, sertifikasyon eğitimleri ve bilimsel toplantılar gibi pek çok etkinlik aracılığıyla hemşirelerin mesleki sosyalizasyon süreçlerini destekleyerek mesleki özdeşleşme düzeylerine olumlu katkı sağlayabilirler. Çünkü meslek üyelerinin birbirleri ile olan olumlu etkileşimleri o mesleğin üyesi olma duygusunu güçlendirmektedir.

Araştırmada elde edilen sonuçların yanı sıra çalışmanın bazı sınırlılıkları da bulunmaktadır. Bu kapsamda, katılımcı özellikleri ve sosyal beğenirlik sınırlılıkları, sonuçların değerlendirilmesinde göz önünde bulundurulmalıdır. Farklı örneklem gruplarından elde edilecek verilerle yürütülecek çalışmalarla daha genellenebilir sonuçlara ulaşmak mümkün olabilecektir. Ayrıca bu tür ilişkisel çalışmaların nitel araştırmalarla desteklenmesi, belirlenen ilişkilerin nedenselliğini açıklama ve öneriler ortaya koyma adına önemli çerçeveler sunabilecektir.

KAYNAKÇA

- Ahuja, M. K., Chudoba, K. M., Kacmar, C. J., Mcknight, D. H., ve George, J. F. (2007). IT road warriors: Balancing work-family conflict, job autonomy, and work overload to mitigate turnover intentions. *Mis Quarterly*, 31(1), 1-17.
- Armon, G., Shirom, A., ve Melamed, S. (2012). The big five personality factors as prediktors of changes across time in burnout and its facets. *Journal of Personality*, 80(2), 403-427.

- Ashforth, B. E., Joshi, M., Anand, V., ve O'Leary-Kelly, A. M. (2013). Extending the expanded model of organizational identification to occupations. *Journal of Applied Social Psychology*, 43, 2426-2448.
- Ashforth, B. E., ve Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization. *Academy of Management Review*, 14, 20-39.
- Bakker, A.B. Van Der Zee, K. I., Lewig, K. A., ve Dollard, M. F. (2006). The relationship between the big five personality factors and burnout: A study among volunteer counselors. *The Journal of Social Psychology*, 146(1), 31-50.
- Bartels J., Peters O., Jong M., Pruyn A., ve Molen M. (2010). Horizontal and vertical communication as determinants of professional and organisational identification. *Personnel Review*, 39(2), 210-226.
- Basım, H. N., ve Çetin, F. (2011). Yetişkinler için psikolojik dayanıklılık ölçeğinin güvenilirlik ve geçerlilik çalışması. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 22(2), 104-114.
- Becker H. S., ve Carper J. W. 1956. The development of identification with an occupation. *American Journal of Sociology*, 61(4), 289-298.
- Blau, G., ve Lunz, M. (1998). Testing the incremental effect of professional commitment on intent to leave one's profession beyond the effects of external, personal, and work-related variables. *Journal of Vocational Behavior*, 52, 260-269.
- Bitmiş, M. G., Sökmen, A., ve Turgut, H. (2013). Psikolojik dayanıklılığın tükenmişlik üzerine etkisi: Örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 27-40.
- Brewer, E. W., ve Shapard, L. (2004). Employee burnout: A meta-analysis of the relationship between age or years of experience. *Human Resource Development Review*, 3(2), 102-123.
- Brown, M., ve Benson, J. (2005). Managing to overload? Work overload and performance appraisal processes. *Group & Organization Management*, 30(1), 99-124.
- Brown, S. P., Jones, E., ve Leigh, T. W. (2005). The attenuating effect of role overload on relationships linking self-efficacy and goal level to work performance. *Journal of Applied Psychology*, 90(5), 972-979.
- Buchanan, B. (1974). Building organizational commitment: The socialization of managers in work organizations. *Administrative Science Quarterly*, 533-546.
- Carlson, J. R., Anson, R. H., ve Thomas, G. (2003). Correctional officer burnout and stress: Does gender matter? *The Prison Journal*, 83(3), 277-288.
- Cherniss, C. (1982). Preventing burnout: From theory to practice. J. W. Jones (Ed.), *The burnout syndrome: Current research, theory, interventions*. (172-176). Park Ridge, IL: London House Press.
- Cohen, A. (2007). Dynamics between occupational and organizational commitment in the context of flexible labor markets: A review of the literature and suggestions for a future research agenda. *Institute Tecnology and Education*, 26, 1-22.
- Couto, D. (2002). How resilience works. *Harvard Business Review*, 80, 46-55.
- Çetin, F., ve Basım, H. N. (2011). Psikolojik dayanıklılığın iş tatmini ve örgütsel bağlılık tutumlarındaki rolü. *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 13(3), 79-94.
- Demerouti, E., Bakker, A. R., Nachreiner, F., ve Schaufeli, W. B. (2001). The job demands-resources model of burnout. *Journal of Applied Psychology*, 86 (3), 499-512.

- Derya, S. (2008). *Crossover of work-family conflict: Antecedent and consequences of crossover process in dual-earner couples* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Koç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Didomenico, A., ve Nussbaum, M. A. (2008). Interactive effects of physical and mental workload on subjective workload assessment. *International Journal of Industrial Ergonomics*, 38(11), 977-983.
- Doğan, D. (2018). *SmartPLS ile Veri Analizi*, US: Charleston SC.
- Dubin, R. (1956). Industrial workers' worlds: A study of the "central life interests" of industrial workers. *Social Problems*, 3, 131-142.
- Dutton, J. E., Dukerich J. M., ve Harquail, C.V. (1994). Organizational images and member identification. *Administrative Science Quarterly*, 39(2), 239-263.
- Edelwich, J. ve Brodsky, A. (1980). *Burn-out: Stages of disillusionment in the helping profession*. New York, Human Sciences Press,
- Edwards, D., Burnard, P., Coyle, D., Fothergill, A., ve Hannigan, B. (2000). Stress and burnout in community mental health nursing: A review of the literature. *Journal of Psychiatric & Mental Health Nursing*, 7(1), 7-14.
- Edwards, H., ve Drette, D. (2010). The relationship between professional identity and burnout among occupational therapists. *Occupational Therapy In Health Care*, 24(2), 119-129.
- Ergin, C. (1992). Doktor ve Hemşirelerde Tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin Uyarlanması, VII. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları El Kitabı içinde (143-154).
- Fornell, C., ve Larcker, D.F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18 (1), 39-50.
- Freudenberger, H. (1974). Staff Burnout. *Journal of Social Issues*, 30, 159-165.
- Friborg O, Hjemdal O, Rosenvinge J.H., ve Martinussen, M. (2003). A new rating scale for adult resilience: What are the central protective resources behind healthy adjustment?. *International Journal of Methods Psychiatr Research*, 12, 65-76.
- Galambos, N. L., Sears, H. A., Almeida, D. M., ve Kolaric, G. C. (1995). Parents' work overload and problem behavior in young adolescents. *Journal of Research on Adolescence*, 5(2), 201-223.
- Gautam, T., Dick, R. V., ve Wagner, U. (2004). Organizational identification and organizational commitment: Distinct aspects of two related concepts. *Asian Journal of Social Psychology*, 7(3), 301-315.
- Greenglass, E.R., Burke, R. J., ve Fiksenbaum L. (2001). Workload and burnout in nurses. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 11, 211-215.
- Greenglass, E.R., Burke, R. J., ve Moore, K.A. (2003). Reactions to increased workload: effects on professional efficacy of nurses. *Applied Psychology*, 52(4), 580-597.
- Gümüştekin, G. E. & Öztemiz, B. (2005). Örgütlerde stresin verimlilik ve performansla etkileşimi. *Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 14(1), 271-288.
- Günüşen, N. P., ve Üstün, B. (2010). Türkiye’de ikinci basamak sağlık hizmetlerinde çalışan hemşire ve hekimlerde tükenmişlik: Literatür incelemesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Elektronik Dergisi*, 3(1), 40-51.
- Gürbüz, S., Turunc, O., ve Celik, M. (2013). The impact of perceived organizational support on work-family conflict: does role overload have a mediating role? *Economic and Industrial Democracy*, 34(1), 145-160.

- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., ve Tatham, R. L. (2006). *Multivariate Data Analysis*, Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Hakanen, J. J., ve Schaufeli, W. B. (2012). Do burnout and work engagement predict depressive symptoms and life satisfaction? A three-wave seven-year prospective study. *Journal of Affective Disorders*, 141, 415–424.
- Hallberg U. E., ve Schaufeli W. B. (2006). Same Same But Different? Can Work Engagement Be Discriminated from Job Involvement and Organizational Commitment? *European Psychologist*, 11(2), 119-127.
- Hart, S.G., ve Wickens, C.D. (1990). *Workload Assessment and Prediction: An approach to systems integration*, New York: Van Nostrand Reinhold.
- Hirschi A. (2012). Callings and work engagement: Moderated, occupational identity and occupational self-efficacy. *Journal of Counseling Psychology*, 59(3), 479-485.
- Holland, J. L. (1997). *Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments* (3rd ed.). Odessa, FL, US: Psychological Assessment Resources.
- Jamal, M. (1984). Job stress and job performance controversy: An empirical assessment. *Organizational Behavior and Human Performance*, 33(1), 1-21.
- Jung, H.S. ve Jung, H.S. (2001). Establishment of overall workload assessment technique for various tasks and workplaces. *International Journal of Industrial Ergonomics*, 28, 341-353.
- Kırkbeşoğlu, E. ve Kalemci Tüzün, İ. (2009). Bireycilik-Toplulukçuluk ikileminde mesleki özdeşleşme ve örgütsel özdeşleşme ayrımı. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(1), 1-8.
- Kim, H., Ji, J., ve Kao, D. (2011). Burnout and physical health among social workers: A three-year longitudinal study. *Social Work*, 6, 258–268.
- Kramer, A. F. (1991). Physiological metrics of mental workload: A review of recent progress. In D.L. Damos (Ed.) *Multiple-Task Performance içinde* (279-328). London: Taylor & Francis.
- Kreiner, G. E., ve Ashforth, B. E. (2004). Evidence toward an expanded model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 25, 1–27.
- Kroon, D. P. ve Noorderhaven, N.G. (2018). The role of occupational identification during post-merger integration. *Group & Organization Management*, 43(2), 207-244.
- Lambie, G. W. (2007). The contribution of ego development level to burnout in school counselors: Implications for professional school counseling. *Journal of Counseling & Development*, 85, 82-88.
- Lee, K., Carswell, J. J., ve Allen, N. J. (2000). A Meta-analytic review of occupational commitment: Relation with person and work-related variables. *Journal of Applied Psychology*, 85, 799-811.
- Leiter, M. P., ve Maslach, C. (1988). The impact of interpersonal environment on burnout and organizational commitment. *Journal Of Organizational Behavior*, 9, 297- 308.
- Luthans, F., Avey, J. B., Avolio, B. J., Norman, S. M., ve Combs, G. M. (2006). Psychological capital development: Toward a micro-intervention. *Journal of Organizational Behavior*, 27, 387-393.
- Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B., ve Norman, S. M. (2007). Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with Performance and Satisfaction. *Personal Psychology*. 60, 541–572.

- Luthans, F., Luthans, K. W., ve Luthans, B. J. (2004). Positive psychological capital: Beyond human and social capital. *Business Horizons*, 47(1): 45-50.
- Mael, F. A., ve Ashforth, B. E. (1992). Alumni and their alma mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13, 103-123.
- Maslach C. (1976). Burned-out. *Human Behavior*, 5(9), 16–22
- Maslach, C., ve Goldberg, J. (1998). Prevention of burnout: New perspectives. *Applied and Preventive Psychology*, 7, 63-74.
- Maslach, C., ve Jackson, S. (1981). The measurement of experienced Burnout. *Journal of Occupational Behavior*, 2(2), 99-113.
- Maslach, C. ve Jackson, S. E. (1985). The Role of sex and family variables in burnout. *Sex Roles*, 12(7/8), 837-851.
- Maslach, C., ve Leiter, M. P. (1997). *The truth about burnout*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Maslach, C., Schaufeli, W. B., ve Leiter, M. P. (2001). Job burnout. *Annual Review of Psychology*, 52, 397–422.
- Masten, A. S. (2001). Ordinary Magic: Resilience Processes in Development. *American Psychologist*, 56, 227-239.
- Masten, A. S. ve Reed, M-G. J. (2002). Resilience in Development (Ed.), *Handbook of Positive Psychology* içinde. New York: Oxford University Press.
- Myrtek, M., Deutschmann-Janicke, E., Strohmaier, H., Zimmermann, W., Lawrenz, S., Brügger, G., ve Müller, W. (1994). Physical, mental, emotional, and subjective workload components in train drivers. *Ergonomics*, 37(7), 1195-1203.
- Özyurt, A., Hayran, O., ve Sur, H. (2006). Predictors of burnout and job satisfaction among Turkish physicians. *Q J Med*, 99, 161–169.
- Pearlman, B. ve Hartman, E. A. (1982). Burnout: Summary and future research. *Human Relation*, 35(4), 283-305.
- Peterson, M. F., Smith, P. B, Akande, A., ve Ayestaran, S. (1995). Role conflict, ambiguity, and overload: A 21-nation study. *Academy of Management Journal*, 38, 429-452.
- Peterson, U., Demerouti, E., Bergström, G., Samuelsson, M., Asberg, M. ve Nygren, A. (2008). Burnout and physical and mental health among Swedish health-care workers. *Journal of Advanced Nursing*, 62, 84–95.
- Pines, A. (1993). Burnout: An existential perspective. W. B. Schaufeli, C. Maslach, ve T. Marek (Eds.), *Series in applied psychology: Social issues and questions. Professional burnout: Recent developments in theory and research* (33-51). Philadelphia, PA, US: Taylor & Francis.
- Pines, A., ve Aronson, E. (1988). *Career burnout: Causes and cures*. New York, NY, US: Free Press.
- Pretty, G. M., McCarthy, M. E., ve Catano, V. M. (1992). Psychological environments and burnout: Gender considerations within the corporation. *Journal of Organizational Behavior*, 13(7), 701–711.
- Russo, T. C. (1998). Organizational and Professional Identification: A Case of Newspaper Journalists. *Management Communication Quarterly*, 12(1), 72–111.
- Schaufeli, W. B., ve Bakker, A. B. (2004). Job demands, job resources, and their relationship with burnout and engagement: a multi-sample study. *Journal of Organizational Behavior*, 25, 293–315.

- Schwab, R. L. ve Iwanicki, E. F. (1982). Perceived role conflict, role ambiguity, and teacher burnout. *Educational Administration Quarterly*, 18(1), 60-74.
- Shalley, C., Gilson, L., ve Blum, T. (2000). Matching creativity requirements and the work environment: Effects on satisfaction and intentions to leave. *Academy of Management Journal*, 43(2), 215-223.
- Singh, J., Goolsby, J. R., ve Rhoads, G. K. (1994). Behavioral and psychological consequences of boundary spanning burnout for customer service representatives. *Journal of Marketing Research*, 31(4), 558-569.
- Srivastava A., Locke E. A., Judge T. A. ve Adams J. W. (2010). Core self-evaluations as causes of satisfaction: The mediating role of seeking task complexity. *Journal of Vocational Behavior*, 77: 255-265.
- Tayfur, Ö. ve Arslan, M. (2012). Algılanan iş yükünün tükenmişlik üzerine etkisi: İş-aile çatışmasını aracılık rolü. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 30(1), 147-172.
- Trybou J., Gemmel P., Pauwels Y., Henninck C., ve Clays E. (2013). The impact of organizational support and leader-member exchange on the work-related behaviour of nursing professionals: The moderating effect of professional and organizational identification. *Journal of Advanced Nursing*, 70(2), 373-382.
- Van Dick, R., ve Wagner, U. (2002). Social identification among school teachers: Dimensions, foci, and correlates. *European Journal of Work & Organizational Psychology*, 11, 129-149.
- Van, D. H. M., ve Geurts, S. (2001). Associations between overtime and psychological health in high and level reward jobs. *Work Stres*, 15, 3-17.
- Youssef, C.M., Luthans, F. (2007). Positive organizational behavior in the workplace: The impact of hope, optimism and resiliency. *Journal of Management*, 33(5), 774-800.
- Weiner, J. S. (1982). The ergonomics society, the society's lecture, the measurement of human workload. *Ergonomics*, 25(11), 953-965.



COVID-19, FINANCIAL RISK AND THE AIRLINE INDUSTRY KOVID-19, FİNANSAL RİSK VE HAVAYOLU SEKTÖRÜ

Kasım KİRACI¹



1. Doç. Dr. İskenderun Teknik Üniversitesi,
Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık
Yönetimi Bölümü, kasim.kiraci@iste.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-2061-171X>

Makale Türü	Article Type
Araştırma Makalesi	Research Article
Başvuru Tarihi	Application Date
08.04.2021	04.08.2021
Yayına Kabul Tarihi	Admission Date
28.07.2021	07.28.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.911548>

Abstract

The aim of this study is to investigate the effect of firm specific factors on the bankruptcy risk of airlines. In this study, financial variables that affect financial distress in airlines and the possibility of bankruptcy were analyzed. In the framework of the study, the financial data from 35 airlines were examined. We employed the Altman (1968) Z-score, Springate (1978) S-score and Zmijewski (1984) J-score financial distress prediction models. The findings indicate that in times of crisis, when the probability of financial distress and bankruptcy increases (such as with Covid-19), leverage level, asset structure, firm size, firm profitability and liquidity ratio have a significant effect on an airline's probability of bankruptcy score.

Keywords: *Financial Risk, Airline Industry, Financial Distress Prediction Models.*

Öz

Bu çalışmanın amacı, firmaya özgü faktörlerin havayollarının iflas riski üzerindeki etkisini araştırılmasıdır. Bu çalışmada, havayollarında finansal sıkıntıyı veya iflas olasılığını etkileyen finansal değişkenler incelenmiştir. Çalışma kapsamında 35 havayolunun finansal verileri analiz edilmiştir. Altman (1968) Z-skor, Springate (1978) S-skor ve Zmijewski (1984) J-skor finansal sıkıntı tahmin modellerinden yararlanılmıştır. Bulgular, kriz zamanlarında diğer bir ifadeyle finansal sıkıntı ve iflas olasılığının arttığı durumlarda (Covid-19 gibi), kaldıraç seviyesi, varlık yapısı, firma büyüklüğü, firma karlılığı ve likidite oranı değişkenlerinin havayolu finansal sıkıntı veya iflas olasılığını anlamlı ölçüde etkilediğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Risk, Havayolu Sektörü, Finansal Sıkıntı Tahmin Modelleri.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Kovid-19 gibi kriz dönemlerinde havayollarının finansal sıkıntı veya iflas yaşama olasılığı artmaktadır. Literatürde işletmelerin iflas riskinin ortaya çıkarılması için çeşitli modeller geliştirilmiştir. İşletmelerin iflas riskini ortaya çıkarmak amacıyla yaygın bir şekilde kullanılan modellerin başında Altman (1968) Z-skoru, Springate (1978) S-skoru ve Zmijewski (1984) J-skoru gelmektedir. Bu çalışmada havayollarının iflas olasılığını etkileyen belirleyici değişkenlerin tespit edilecektir. Dolayısıyla bu çalışmanın amacı, havayollarının finansal sıkıntı veya iflas riskini etkileyen finansal faktörlerin ortaya çıkarılmasıdır.

Araştırma Soruları

Havayollarının finansal sıkıntı veya iflas riskini etkileyen finansal faktörler nelerdir? Kriz dönemlerinde finansal sıkıntı ve iflas olasılığı artmaktadır. Dolayısıyla finansal belirleyicilerden hareketle kriz (Kovid-19 gibi) öncesi dönemlerde hangi havayolunun krizden daha fazla etkileneceğini öngörmek mümkün müdür?

Literatür Araştırması

Literatürde işletmelerin karşı karşıya kaldıkları sistematik risk ve sistematik olmayan riskler ile ilgili çeşitli çalışmalara rastlanmaktadır. Bunun yanında havayolu endüstrisinde işletmelerin maruz kalabileceği risklerin (özellikle petrol fiyatlarındaki artışa bağlı riskler) ele alındığı çalışmalar yapılmıştır. Bu riskleri ele alan çalışmalarda hedging sözleşmelerine bağlı ortaya çıkan riskler ve bunların etkileri incelenmiştir. Havayolu endüstrisinde iflas riski veya sıkıntı tahmin modellerinin kullanılarak, riski belirleyen faktörlerin incelendiği çalışmaların sınırlı sayıda kaldığı görülmektedir. Buna ek olarak, Kovid-19 bağlamında bu konunun incelendiği hiçbir çalışmaya rastlanmamıştır.

Yöntem

Bu çalışmada panel veri analizi yöntemi kullanılarak havayollarının finansal sıkıntı veya iflas riskini etkileyen finansal faktörler araştırılmıştır. Panel veriler, zaman serileri ve yatay kesit verilerinin birleştirilmesiyle oluşturulan verilere boyamsal veriler veya panel veriler denmektedir. Son zamanlarda literatürde yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanan panel veri analizi, ekonomik araştırmalarda, finansal ilişkilerin ortaya çıkarılmasında ve daha birçok sosyal bilim alanında kullanılmaktadır. Panel veri kullanımının yatay kesit veya zaman serilerine göre birçok avantajı söz konusudur.

Sonuç ve Değerlendirme

Çalışmanın bulguları, havayolu şirketlerinin finansal sıkıntı veya iflas olasılığını hangi finansal oranın veya değişkenin etkilediği ile ilgili detaylı bilgiler içermektedir. Buna ek olarak hangi finansal göstergenin finansal sıkıntı veya iflas olasılığını pozitif veya negatif etkilediğini de göstermektedir. Havayollarının finansal tablolarının detaylı bir şekilde incelenmesi ile hangi havayolunun mali sıkıntı yaşama ihtimalinin daha yüksek olduğunun bu çalışma ile görülebileceği düşünülmektedir. Bu kapsamda çalışmanın sonuçları şu şekilde özetlenebilir. Karlılık oranı ile iflas olasılığı skoru arasında pozitif bir

ilişki vardır, bu da havayollarının karlılık oranı arttıkça finansal zorluk olasılığının azaldığını göstermektedir. Nakit akış oranı ile iflas olasılığı skoru arasında pozitif bir ilişki vardır. Model 1 ve Model 2 için elde edilen bulgular, firma büyüklüğü ile iflas olasılığı puanı arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Cari oran ile iflas olasılığı skoru arasında pozitif bir ilişki vardır. Bu, mevcut varlıkların seviyesindeki bir artışın veya havayollarındaki tutarlı nakit akışlarının, finansal başarısızlık veya iflas riski olasılığında bir azalmaya yol açacağına işaret etmektedir. Kaldıraç oranı ile iflas olasılığı puanı arasında negatif bir ilişki vardır. Havayollarının borç seviyelerindeki bir düşüşün aslında finansal başarısızlık veya iflas riski olasılığını artırdığını göstermektedir. Model 3'ün bulguları, kısa vadeli borç oranı ile iflas olasılığı arasında negatif bir ilişki olduğuna işaret etmektedir. Ancak bu bulgu teorik beklentilere aykırıdır. Bunun yanı sıra maddi duran varlıklar ile iflas olasılığı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkisi olduğu görülmüştür. Bu durum, filodaki uçak sayısı ve havayollarının firma büyüklüğü ile ilgili olabilir. Söz konusu bulgu teorik beklentilerle uyumludur.

1. INTRODUCTION

Forecasting, measuring, alleviating and evaluating the bankruptcy risk of a firm has been a long-standing focus for investors in advance of investing their capital. Nevertheless, value maximization may only take place if providers of capital selectively choose a sustainable and profitable business from which they can obtain the greatest portion of business income (Agustia, Muhammad and Permatasari, 2020). The investments that investors make or plan to realize gain more importance during times of crisis. Making the right investment decisions in such situations maximizes investors' wealth. However, making erroneous decisions may cause investors to experience significant losses. It is especially vital that investors make the right decisions in the airline industry, which operates in an environment where there are many systematic and non-systematic risks.

In the history of aviation, there have been many crises that have caused airlines to suffer financial distress and/or bankruptcy. These crises led to an increase in costs and/or a decrease in income in the industry. For example; the 1970s oil crisis had an adverse effect on the air transport sector. The Gulf War, in the early 1990s, caused an increase in costs due to the increase in oil prices. After the September 11 terrorist attack, many airlines that experienced cost pressure and demand shrinking went bankrupt. Therefore, global crises, terrorist attacks and epidemic diseases may cause airlines to have financial difficulties and/or bankruptcy (Gittell, et al.,2006). The recent global pandemic has been had a similar effect on the airlines industry. Due to Covid-19, the demand for airlines halted almost completely. Many global airlines have completely suspended their scheduled flights due to low demand, travel bans, and airspace restrictions. Airlines, whose cash flows have deteriorated, are more likely to experience financial distress or even bankruptcy (Mahtani and Garg, 2018). However, it is significant to know which airlines will be more affected by the Covid-19 pandemic. Therefore, it is important to measure the financial risk of airlines and examine the determinants of that exposure. Through analysis of the determinants of financial risk, the airlines which will be more successful or less successful in the Covid-19 crisis can be foreseen.

Within the last few decades, the airline industry has become exposed to an oil crisis, the Gulf War, the September 11 terrorist attack, the SARS outbreak, and the 2008 global financial crisis. Several studies in the literature have assessed the impact of these crises on the air transport industry (Hätty and Hollmeier, 2003; Drakos, 2004; Guzhva and Pagiavlas, 2004; Walker, 2005; Bock et al., 2020). The crises experienced can lead to increased costs for airlines (Charalambakis, Evangelos C; Espenlaub, Susanne K; Garrett, 2008), deteriorated cash flow, and reduced passenger demand. Crises also cause airlines to experience the risk of financial distress and/or bankruptcy. Although airlines have developed various methods to reduce the impact of a crisis (Merkert and Morrell, 2012) and gain a competitive advantage (Swidan and Merkert, 2019; Swidan, Merkert and Kwon, 2019) these are often insufficient

(Swidan, Merkert and Kwon, 2019) and the airlines only continue their operations through public support, such as via state subsidies.

The air transport industry is one of the sectors that are most affected by the Covid-19 pandemic (Nižetić, 2020). Many airlines have reduced or halted their operations. This may cause a deterioration of cash flow and lead to financial difficulties. Forecasts indicate that the reduction of international air passenger traffic will range from 44% to 80% in 2020 compared to 2019. According to the scenarios regarding Covid-19's impact on international passenger traffic, the expected loss of gross operating revenues of airlines is 153 to 273 billion dollars for 2020 (ICAO, 2020). It is inevitable that many airlines will experience financial difficulties or bankruptcy due to Covid-19. This situation raises the questions as to which financial ratios can be important about airlines to be more or less affected by Covid-19. In order to find the answer to this question, it is important to analyze the factors that determine financial risk in airlines. In this context, we firstly determined the risk of the probability of bankruptcy of airlines by using financial distress prediction models. Secondly, we analyzed the impact of the financial ratios on the probability of bankruptcy of airlines. By finding out the financial factors affecting the probability of bankruptcy, we have provided valuable information about which airlines will be more affected by Covid-19. In the study, the approach we have adopted allows the financial condition of the company to be monitored using financial ratios.

The research motives of this study, in which the financial determinants of bankruptcy risk were analyzed, are as follows.

- To identify the major financial factors which influence financial failure or the bankruptcy risk of airlines.
- To reveal empirically which financial variables/ratios increase or decrease the likelihood of bankruptcy for airlines that are at risk of financial failure due to Covid-19.
- To predict which airlines, have temporarily halted operations, reduced flight frequency, and/or have relative flexibility in flight operations, will be most affected by the Covid-19 pandemic by looking at their financial statements
- To provide stakeholders with information about the “real financial situation” of airlines, by monitoring the changes in financial variables, using past financial statements.

The rest of the study is structured as follows. In Section 2, the literature review used in the study is discussed. In Section 3, the methodological framework, financial distress prediction models, and research model of this study are explained in detail. In Section 4, the data sources and empirical findings of the research are evaluated. Additionally, in this section, the empirical analysis results of the financial indicators on the risk of airline bankruptcy are presented. In Section 5, the results of this study are discussed.

2. LITERATURE REVIEW

The airline industry is sensitive to systematic risks that are triggered by many uncontrollable external factors, such as war, the threat of terrorism, outbreaks of diseases, global economic regression, and high fuel prices. Drakos (2004) was among the first researchers to examine the effect of the September 11 terrorist attack on the financial risk of airlines by utilizing the Market Model and investigating the effects of terror attacks on airline stocks. The results demonstrate that not only the systematic risk but also idiosyncratic risk increase. Loudon (2004) analyzed the financial risks of Australian and New Zealand airlines. The interest rate, fuel price and currency risk that airlines were exposed to was examined for the years 1995-2003. Results point out that the terrorist attacks and the collapse of major competitors meant that the financial risks were largely unchanged. Lee & Jang (2007) investigated the effect of firm-specific variables on systematic risk (beta) in airlines. Data of 16 airlines for the 1997-2002 period were analyzed. The findings indicate that growth opportunity, profitability and safety negatively affect systematic risk, yet leverage and firm size affect systematic risk positively. Chee-Wooi et al., (2010) analyzed the East Asian airline industry systematic risks exposure in the period 1993-2009. Their research shows that firm size and operating efficiencies positively affect systematic risk. Kiraci (2018), on the other hand, examined the determinants of financial risk in airlines that apply to the low-cost business model. He analyzed the financial data of 13 airlines for the period 2004-2017. The findings revealed that debt level, asset structure, size, profitability, and liquidity significantly affect financial risk.

During volatile periods, such as after terrorist attack, epidemic, war, and economic regression, hedging strategies can allow airlines to achieve competitive advantages by price freezing for future input requirements (Merkert and Swidan, 2019). Hedging strategies can play a vital role in financial risk management in times of crisis. However, when prices decrease sharply, hedging strategies become disadvantageous for airlines. Various studies have been conducted on hedging strategies and risk exposure reduction in the air transport literature. Berghöfer & Lucey (2014) focused on financial and operational hedging strategies for the Asian and European airline market. 64 airlines were analyzed for an 11-year period. According to the findings, the hypothesis that financial hedging decreases risk exposure was rejected. Shaeri et al., (2016) examined oil price risk exposure over the period 1983-2015 for industries including the airline industry. Findings indicate that airlines have the largest negative oil price risk exposure. Turner & Lim (2015) analyzed hedge jet fuel price risk with futures for airlines hedging with futures. Daily data from the previous 20 years were used. Findings point out futures that would create the most efficient hedge by using heating oil futures agreements with a 3-month maturity. Lim & Hong (Lim and Hong, 2014) investigated the role of fuel hedging in diminishing airlines' operating costs. US airlines data was used for the period 2000-2012. Results show that fuel hedging airlines had approximately 9–12% lower operating costs, but this finding was not statistically significant. Swidan & Merkert (2019) evaluated the cost impact of operational hedging and the relationship between

operational hedging and financial hedging. 80 global airlines data were analyzed for fiscal consecutive years from 2010/2011 to 2013/2014. Findings demonstrate that operational hedging based on aircraft engine commonality significantly diminishes operating cost. Merkert & Swidan (2019) investigated the effect of hedging on airline financial performance in the context of financial risk. The study was based on data from 100 international airlines for a six-year period. Results show that fuel price hedging was significantly effective in mitigating financial risks. Swidan et al., (2019) examined airlines' benefits and costs of hedging activities using the Value at Risk (VAR) model. Findings indicate that jet fuel hedging can significantly reduce market risk exposure.

Due to the Covid-19 pandemic, the risk of financial distress and bankruptcy of airlines has increased. Several studies have been conducted in the literature examining the impact of Covid-19 on the airline industry. For instance; Pereira and Mello (2021) analyzed the efficiency of the Brazilian airlines during Covid-19. Budd et al., (2020) examined the responses of major airlines to the Covid-19 crisis. Maneenop and Kotcharin (2020) examined the short-term impact of the Covid-19 pandemic on the global airline stock performance. Albers and Rundshagen (2020) investigated the strategic responses of European airlines to the 2019 novel coronavirus (Covid-19) outbreak. Abate et al., (2020) examined the effect of the travel restriction on the air transport sector following the outbreak of the Covid-19 pandemic. However, there are a limited number of studies in the literature examining the relationship between airway financial risk and Covid-19.

It is a widely used method to analyze the financial condition of the company using financial statements. Through financial distress prediction models, it can be determined whether firms have a financial risk by using the financial ratios. In the literature, the first model was developed by Beaver (1966) who proposed the total debt ratio of cash flow to predict bankruptcies. Following this model Altman et al., (1977), Altman (1968), Fulmer et al., (1984), Ohlson (1980), Springate (1978), and Zmijewski (1984) created financial distress prediction models. These models make bankruptcy predictions using financial ratios. By using these models, the financial distress and bankruptcy possibilities of the companies can be determined. In this study, the financial determinants of bankruptcy will be analyzed for airlines using the Altman (1968), Springate (1978), and Zmijewski (1984) financial distress prediction models. In this study, financial determinants of bankruptcy risk will be analyzed for airlines by using financial distress prediction models. There are many studies in the literature analyzing airline financial risk, however, in this study; we used financial distress prediction models which have rarely been studied. Furthermore, we analyzed the financial ratios affecting airlines' probability of bankruptcy. Therefore, we focused on which financial ratios increase the probability of bankruptcy score for airlines whose financial distress risk increases during times of crisis.

3. METHODOLOGICAL FRAMEWORK

3.1. Panel Data Analysis

The data formed by combining time series and horizontal section data is called longitudinal data or pooled data. The time and horizontal cross-section dimensions of such data may differ. Longitudinal data, in which the horizontal section units remain unchanged, is called panel data (Güriş, 2015). In economic research, panel data usage has many advantages over a horizontal section or time series. In panel data analysis, more observations are obtained compared to the cross-section and time series. This increases the degree of freedom and reduces the collinearity between the independent variables. Using panel data, increases the effectiveness of econometric forecasts in research (Hsiao, 2014).

Panel data is created by including N units and T observations of each unit in the same data set (Tatoğlu, 2013). In panel data analysis, i subscripts are used to indicating the units and t subscripts to indicate the time period. The linear panel data model created with the panel data, where the dependent variable Y is indicated by independent variables X, is as follows.

Panel data equation, i cross-section units (i=1,...,N), t change over time (t=1,...,N) and the dependent variable Y, by displaying the independent variables with X. This can be defined as $Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{it} X_{it} + \varepsilon_{it}$. Here ε_{it} exhibits the error terms.

3.2. Financial Distress Prediction Models

3.2.1. Altman Z-Score Model

The most widely used financial distress prediction model is the Z-score method created by Altman in 1968. Altman (1968) examined companies that filed for bankruptcy in the USA between 1946 and 1965. Altman's financial distress prediction model has quite successful results in predicting failure. In later periods, the model was revised and applied to different sectors. Altman created the Z" Model in 1993. This model typically has significantly successful results for retail and service firms in comparison to manufacturing firms under-predict bankruptcy. In the Altman Z-score, financial variables are proportioned. By multiplying these ratios by some coefficients, a positive linear function is obtained. For private and non-manufacturing firms, the developed Z" Score models of bankruptcy prediction model is as follows (Hayes, Hodge and Hughes, 2010).

$$\alpha = \text{Working Capital} / \text{Total Assets}$$

$$\beta = \text{Retained Earnings} / \text{Total Assets}$$

$$\gamma = \text{EBIT} / \text{Total Assets}$$

$$\delta = \text{Market Value} / \text{Total Liabilities}$$

$$Z'' - \text{Score} = 6.5 \alpha + 3.26 \beta + 6.72 \gamma + 1.05 \delta$$

After the Z-Score value is calculated through the equation above, the financial failure of the firm can be estimated at certain intervals. If $Z < 1.1$, the financial failure risk of the company is quite high. If the financial failure score is in the range of $1.1 < Z < 2.6$, there is no risk of financial failure for the company but the company is not considered financially successful either. Altman Z " score, if $Z > 2.6$, the company does not have any financial distress or financial failure risk, the firm is financially successful.

3.2.2. Springate S-Score Model

The Springate S-score model was created by Gorgon Springate in 1978. This model makes bankruptcy prediction in the framework of multiple discriminant analysis. The Springate S-score is acquired by proportioning financial parameters to each other. The financial ratios obtained are multiplied by certain coefficients to obtain the final S-score. Financial ratios using S-score models of bankruptcy prediction and their equation are as follows.

$$\alpha = \text{Working Capital} / \text{Total Assets}$$

$$\beta = \text{Retained Earnings} / \text{Total Assets}$$

$$\varphi = \text{EBIT} / \text{Short Term Debt}$$

$$\theta = \text{Sales} / \text{Total Assets}$$

$$S - \text{Score} = 1.03 \alpha + 3.07 \beta + 0.66 \varphi + 0.4 \theta$$

For The Springate S score, if the result score is lower than 0.862 in the calculation made using the equation above, there is a possibility of financial failure of the firm.

3.2.3. Zmijewski (1984) J-Score Model

Zmijewski (1984) J-score model of bankruptcy prediction uses financial ratio analysis that measures level of performance of liabilities and liquidity of a firm. In this analysis, Zmijewski used probit analysis as implemented to 40 firms in a position of bankruptcy and 800 firms that were still operating at the time, and then established a model by utilizing financial ratios that measured firm performance, liquidity, and leverage (Husein and Pambekti, 2015). The ratios were not selected according to theoretical basis, yet rather on the framework of their performance in previous research (Grice and Dugan, 2003). Zmijewski's bankruptcy prediction probit model is shown in the equation below.

$$\Phi = \text{Net Profit} / \text{Total Assets}$$

$$\xi = \text{Total Debt} / \text{Total Assets}$$

$$\eta = \text{Current Asset} / \text{Short Term Liabilities}$$

$$J - \text{Score} = - 4.3 - 4.5 \Phi + 5,7 \xi + 0,04 \eta$$

In the calculation using the above equation for Zmijewski J-score, if the score is below 0.5, there is a risk of financial failure for the firm.

3.3. Research Model

Financial distress prediction models are employed to measure the risk of financial distress or even bankruptcy. Using these models, the probability of bankruptcy score of airlines can be established. Then, empirical models of the study, in which the probability of bankruptcy score is used as dependent variable, are determined. The empirical models used in this study can be demonstrated through the following equations:

$$PB = f(STD, FAR, PR, CFR, FS, CR, LR) \quad (3.1)$$

Equation (3.1) could be demonstrated in a panel form following procedure.

$$PB_{it} = X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.2)$$

Accordingly, to specify the aforementioned error structure for the disturbance term, we have:

$$\varepsilon_{it} = \alpha_{it} + \gamma_t + \eta_{it} \quad (3.3)$$

Where

$\alpha_{it} \Rightarrow$ Expresses the unobservable specific cross-section effects cross

$\gamma_t \Rightarrow$ Express unobservable specific time effects

$\eta_{it} \Rightarrow$ Express the mutual cross section time series effect

From equation (3.2), X_{it} contains the independent variables to be employed in the model:

Using the financial distress prediction models, 3 new models are created as follows:

Model 1:

$$ZS_{it} = \beta_0 + \beta_1 STD_{it} + \beta_2 TA_{it} + \beta_3 PR_{it} + \beta_4 CFR_{it} + \beta_5 FS_{it} + \beta_6 CR_{it} + \beta_7 LR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.4)$$

Model 2:

$$SS_{it} = \beta_0 + \beta_1 STD_{it} + \beta_2 TA_{it} + \beta_3 PR_{it} + \beta_4 CFR_{it} + \beta_5 FS_{it} + \beta_6 CR_{it} + \beta_7 LR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.5)$$

Model 3:

$$JS_{it} = \beta_0 + \beta_1 STD_{it} + \beta_2 TA_{it} + \beta_3 PR_{it} + \beta_4 CFR_{it} + \beta_5 FS_{it} + \beta_6 CR_{it} + \beta_7 LR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.6)$$

PB = Probability of bankruptcy (Altman Z Score; Springate S-score and Zmijewski J-score).

ZS = Altman Z - Score financial distress prediction model

SS = Springate S - Score financial distress prediction model

JS = Zmijewski J - Score financial distress prediction model

STD = Short term debt ratio

TA = Tangible assets

PR = Profitability ratio

CFR = Cash flow ratio

FS = Firm size

CR = Current ratio

LR = Leverage rate

β_0 = Constant term of the models.

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7$ are the coefficients of the models.

ε = The error term of the model, this variable describes another variable that influencing the probability of bankruptcy score not captured by this model.

Where $i = 1, \dots, 35$ and $t = 2004, 2005, \dots, 2018$

For the 3 models created, 3 different dependent variables were used. However, the independent variable in the model remained the same.

In Model 1, we used the Z-score, a financial distress prediction model. We included the S-score in Model 2 as an independent variable. The higher scores in a financial distress prediction model indicate that firms are less likely to suffer financial distress or bankruptcy. However, low scores indicate that firms' financial risk has increased. As a result of the analysis, the positive effect of the coefficient on the scores indicates that it has a negative effect on financial risk. However, if the effect of the variable coefficient on the scores is negative, it indicates an increase in the financial risk of the firm. In Model 3, we used Zmijewski's J-score financial distress prediction model. The independent variables used in the study were determined as short-term debt ratio, tangible assets, profitability ratio, cash flow ratio, firm size, current ratio, and leverage rate. Following this section, the hypotheses of the study, and the possible impact of its variables on the probability of bankruptcy score, are given.

3.4. Hypothesis Development

3.4.1. Short Term Debt

According to He & Xiong (2012) debt market illiquidity swells out a firms' default probability through the rollover risk or maturity risk channel. Rollover risk amounts to the conditions when firms' funding costs increase unfavorably and they suffer heavy losses from using new debts to replace maturing liabilities (Wang and Chiu, 2019, p. 2). Especially in companies using short term debt, the maturity risk arises due to the short period of debt. In addition, firms with more short-term debt or with shorter debt maturity came up against greater default risk during the credit crisis (He and Xiong, 2012).

Theoretically, in cases where the firm has a rollover risk, shareholders want to take more risk to keep their firms alive. However, debt holders want to preserve principal payments and prevent the firm from taking risks. This conflict between shareholders and debt holder causes the company to experience financial distress in a shorter time than it should (Della Seta, Morellec and Zucchi, 2020). Capital structure theories also offer remarkable suggestions on the relationship between short-term debt ratio and firm risk. According to both the Finance Hierarchy and the Trade-off theory, the increase in firm debt increases the risk of the firm. Studies on short term debt, financing risk, and default risk indicate that short-term debt increases firm default and rollover risk (Javadi and Mollagholamali, 2018; Cheng et al., 2019; Della Seta, Morellec and Zucchi, 2020).

H1. There is a negative relationship between the short-term debt ratio and the bankruptcy prediction score.

Measurement method = short-term debt / total assets

3.4.2. Tangible Assets

There is a close relationship between the firm's tangible assets and leverage (and debt maturity). A firms' tangible assets (or physical) ratio effects reducing debt costs but also increasing debt ratio (Goto and Suzuki, 2015; Saona, Vallelado and San Martín, 2019). The fact that tangible assets can create value even after bankruptcy enables firms to borrow with a lower interest rate. These firms continue their operations with a higher debt ratio. The high tangible assets ratio also facilitates debt from more channels and reduces the pressure on the borrowing company. At the same time, the firm's tangible assets ratio is high and the debt is restructured during renegotiated crisis periods. In this case, companies with high tangible assets may be less likely to experience financial distress. According to the Asymmetric Information theory, insider learners for unlisted firms, where financial reporting requirements are low, have more specific information about asset quality. Investors find it difficult to evaluate the intangible and tangible assets of these companies (Nishihara and Shibata, 2018). In companies where the intangible assets ratio is high or the information about tangible assets is blurred, asymmetric information is greater. This can increase the probability of financial distress in the firm and bankruptcy. In our hypothesis, we predict that the ratio of tangible assets of companies will reduce the risk of financial distress and bankruptcy.

H2. There is a negative relationship between tangible assets and the bankruptcy prediction score.

Measurement method = Property, plant and equipment (PPE) / total assets

3.4.3. Profitability Ratio

The profitability ratio measures the economic viability of a company. In the long run, the company must be profitable to maintain both liquidity and solvency. (Toback et al., 2017). In addition, there is a close relationship between the firm's change in leverage and profitability (Ellul and Pagano,

2019). As a result, exogenous shocks to profitability can cause firms to find new external sources. If the firm is confronting debt sustainability risk, financial distress and/or bankruptcy risk appears. According to the capital structure theories, companies with high profitability can borrow at a lower cost (low interest rate). Firms with a high profitability ratio can also maintain financial solvency. Financial distress or even bankruptcy costs of such firms are also lower (Kiraci, 2019). Hence, a high and stable profitability ratio reduces financial default risk.

H3. There is a positive relationship between firm profitability and the bankruptcy prediction score.

Measurement method = net profit / total assets

3.4.4. Cash Flow

Distressed companies are more probable to obtain external financing because the excess of cash generated from operating activities is inadequate. Increasing cash outflows of firms related to operating, investing, and financing activities increases the probability of financial distress and/or bankruptcy (Shamsudin and Kamaluddin, 2015). Firms, where cash flow becomes irregular and that have difficulties in managing cash flow, experience financial distress. Firms with problems in the payment of short-term liabilities also have increased financial risk. In addition, the increase in debt costs is assumed to be effective in the investment-cash flow sensitivity of firms (Alanis and Quijano, 2019). Therefore, there is a close relationship between insufficient cash flow and the likelihood of financial distress and/or bankruptcy.

H4. There is a positive relationship between cash flow and the bankruptcy prediction score.

Measurement method = (net profit + depreciation) / equity

3.4.5. Firm Size

Firm size refers to a company's production or service capacity, quantity, and diversity. Firm size also contains valuable information about the robustness of the financial structure (Ntoiti, 2015).

Studies in the literature provide vague evidence of the relationship between firm size and the possibility of bankruptcy. For example, larger firms with greater credibility and long-term contracts in financial markets can postpone the launching of formal bankruptcy filing well beyond the point for smaller firms. On the other hand, larger firms are more sensitive to crisis or recession risk, which is linked to a firm's financial distress and/or bankruptcy risk (Lin and Dong, 2018). However, companies have a stable and diversified cash flow that is why these firms are less likely to go bankrupt. We hypothesize is that there is a negative relationship between firm size and the possibility of financial failure.

H5. There is a positive relationship between firm size and the bankruptcy prediction score.

Measurement method = $\log(\text{total assets})$

3.4.6. Current Ratio

Liquidity is one of the most significant financial distress risk measurement indicators (Tykvová and Borell, 2012). Liquidity is about the turnover ratio of assets and the liquidation of assets. Liquidity is cash and securities divided by the firms' total assets (Agustia, Muhammad and Permatasari, 2020). Firms with a high liquidity ratio use their current assets instead of borrowing to fulfill their short-term liabilities. This higher financial liquidity results in a lower probability of default (Pham Vo Ninh, Do Thanh and Vo Hong, 2018). In addition, the liquidity ratio is a useful measure of whether a company can easily continue as an operating business. Firms facing financial difficulties are expected to have lower liquidity ratios than healthy ones, which have a higher margin of safety to fulfill the current liabilities (Mselmi, Lahiani and Hamza, 2017). Therefore, we expect a negative relationship between current ratio and financial risk level.

H6. There is a positive relationship between the current ratio and the bankruptcy prediction score.

Measurement method = $\text{current assets} / \text{short term liabilities}$

3.4.7. Leverage Ratio

The airline industry is one of the sectors with high capital density and high fixed costs. Capital intensity means a firm's greater capital intensity and operating leverage tends to increase the probability of default. The basis of this statement is the fact that a firm with a higher level of tangible assets normally experiences greater fixed costs that remain unchanged according to the firm's sales level. This implies that when demand fluctuates, the profitability of a capital intensive firm fluctuates more than a less capital intensive firm (Lee, Koh and Kang, 2011). The leverage ratio has been proposed as one of the key factors that justify a firm's financial distress, and the principle whereby the leverage ratio increases the degree of financial distress is a common assumption. The leverage ratio tends to increase a company's risk since financial markets consider highly leveraged firms to be risky as a result of implicit or explicit costs connected to their probability of financial distress. (Lee, Koh and Kang, 2011). Furthermore, firms with high operating leverage are more susceptible to economic crises and shocks due to fixed operating costs, and consequently have a higher probability of financial distress (Donangelo et al., 2019). Therefore, we expect the leverage ratio to be negatively related to the probability of bankruptcy score as the degree of leverage significantly exposes a firm to a greater risk of bankruptcy or the probability of bankruptcy score.

H6. There is a negative relationship between leverage ratio and the bankruptcy prediction score.

Measurement method = total debt / total assets

4. DATA SOURCES AND EMPIRICAL FINDINGS

In this study, the quarterly financial data of 35 airline companies for the period of 2004-2018 were examined. In the study, we included airlines whose financial data were fully available between 2004 and 2018. These airlines are the largest in the world in terms of both numbers of passengers and RPK (Revenue Passenger Kilometers). The secondary data was used in the examination of this work. The Altman Z''-score, Springate S-score, and Zmijewski J-score financial distress prediction models were employed as dependent variables in the study. The reason we employed these models in the study is that they are widely used in the literature. In addition, the financial indicators used in calculating these models are appropriate for the airline industry. The data were obtained from the Thomson Reuter Eikon datastream database. Short term debt ratio (STD), tangible assets (TA), profitability ratio (PR), cash flow ratio (CFR), firm size (FS), current ratio (CR), and leverage ratio (LR) are the explanatory variables data used in this study. Table 1 demonstrates the summary of the descriptive statistics of the dependent and independent variables.

Table 1. Descriptive Statistics

	S-score	Z-score	J-score	STD	TA	PR	CFR	FS	CR	LR
Mean	1.310	-0.034	-1.744	0.100	0.615	0.247	0.138	6.709	0.824	0.759
Maximum	38.62	3.661	5.849	0.567	0.895	1.772	7.523	7.778	4.051	1.693
Minimum	-5.238	-8.866	-3.988	0.001	0.077	-0.135	-4.730	4.988	0.125	0.388
Std. Dev.	2.466	1.618	0.993	0.083	0.141	0.277	0.483	0.616	0.434	0.156
Skewness	7.437	-0.988	1.213	1.583	-0.734	3.086	3.148	-0.532	2.153	1.607
Kurtosis	107.2	5.878	9.365	6.015	3.954	14.439	151.328	2.577	13.062	9.156
Jarque-Bera	926210	1019	3876	1597	256	14114	1841317	110	10007	4029
Probability	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Observations	2005	2005	2005	2005	2005	2005	2005	2005	2005	2005

The Airlines' Z-score bankruptcy prediction score has a mean of 1.31 with a standard deviation of 2.46. If the bankruptcy prediction score is between 1.1 and 2.6, there is no financial failure risk for the company. The S-score is between 3.66 and -8.86 and has a mean of -0.034 with a standard deviation of 1.6. If the S-score is less than 0.862, the firms are deemed to be at risk of financial distress. The J-score is between 5.84 and -1.744 and has a mean of -1.744 with a standard deviation of 0.993. The short term debt ratio of the analyzed airlines constitutes 10% of the mean total asset. The average fixed asset ratio of airlines is approximately 61% and the net profit to total assets ratio is approximately 24%. The ability of the airlines to meet their short-term obligations is 82% on average.

Table 2. Correlation Analysis

	STD	TA	PR	CFR	FS	CR	LR
STD	1						
TA	0.2385	1					
PR	-0.2775	-0.4679	1				
CFR	-0.1273	-0.0304	0.1194	1			
FS	0.0261	0.1606	-0.2985	0.0018	1		
CR	-0.5398	-0.3450	0.2478	0.0442	-0.1000	1	
LR	0.3825	0.0382	-0.0599	-0.0565	0.0427	-0.3831	1

Table 2 represents the correlation analysis between the variables. The correlation calculates between the firm's level of debt (profitability ratio and leverage rate) and profitability which indicates a low level of and negative correlation (-0.27 and -0.05) between the variables. Nevertheless, a positive correlation exists between tangible assets and a firm's debt ratio (short term debt and leverage ratio).

Table 3. Panel Unit Root Test

Variable	IPS W-stat		Fisher - ADF		Fisher - PP	
	Stat	p-value	Stat	p-value	Stat	p-value
Z-score	-3.90219	0.0000	124.063	0.0001	161.249	0.0000
S-score	-4.00658	0.0000	116.49	0.0004	117.239	0.0003
J-score	-4.06067	0.0000	112.166	0.0010	112.505	0.0010
STD	-4.38789	0.0000	124.707	0.0001	125.257	0.0001
TA	-1.6833	0.0462	81.1365	0.1708	82.0802	0.1531
ΔTA	-41.0948	0.0000	1247.27	0.0000	1264.88	0.0000
PR	-3.98777	0.0000	125.11	0.0001	144.181	0.0000
CFR	-5.71687	0.0000	147.152	0.0000	195.707	0.0000
FS	-1.53723	0.0621	85.408	0.1016	139.5	0.0000
CR	-1.91669	0.0276	85.6408	0.0985	106.184	0.0034
LR	-0.97634	0.1644	80.7403	0.1786	124.042	0.0001
ΔLR	-40.6903	0.0000	1224.73	0.0000	1265.15	0.0000

In this study, we employed the Im, Pasaran, and Shin (IPS) and Fisher-type tests using ADF and PP panel unit root tests to study the peculiarities of time series for the variables. Olanrewaju et al. (2019, p. 676) the important strength of the IPS test is that it enables heterogeneity on the co-efficient of the variables meanwhile suggesting a test procedure based upon the average individual unit root tests. The presumption of heterogeneity on the coefficient of the variables makes the utilization of IPS very appropriate for panel data analysis. Furthermore, the familiarity of differences in a socioeconomic and political organization in most countries enables the IPS unit root test procedure to be applicable. The results of the panel unit root test in Table 3 indicate that the Z-score, S-score, J-score, short term debt ratio, profitability ratio, cash flow ratio, firm size, and current ratio variables are stationary at levels. However, when we observe the first differences of the tangible assets and leverage ratio variables, it becomes stationary.

Table 4. Model Determination Results

	F test		LM Test		Hausman		Appropriate model
	Stat.	p-value	Stat.	p-value	Stat.	p-value	
Model 1	22.922	0.0000	2786.191	0.0000	26.8668	0.0004	Fixed Effects
Model 2	82.051	0.0000	12584.96	0.0000	10.0213	0.1874	Random Effects
Model 3	24.042	0.0000	3767.754	0.0000	19.3257	0.0072	Fixed Effects

After determining the integrated degrees of the variables, we considered which panel data model was appropriate. We decided to apply a fixed effects analysis and a pooled regression by assessing the F Statistics test. When employing the LM Statistics test, we made a decision between a random effect analysis and a pooled model regression. Finally, we applied the Hausman test statistic value to select between random effects and fixed effects. Appropriate model determination test results demonstrate that the fixed effects for Model 1 and Model 3 and the Random Effects model for Model 2 were appropriate.

Table 5. Heteroscedasticity Test Results

Modified Wald test for heteroskedasticity				
Model - 1	Stat.	3.8e+05		
	p-value	0.0000		
Model - 3	Stat.	24403.2		
	p-value	0.0000		
Levene, Brown and Forsythe test				
	Test	W0	W50	W10
Model - 2	Stat.	21.8456	9.4883	10.9941
	p-value	0.0000	0.0000	0.0000

In the fixed effects models (Model 1 and Model 3) we used the Modified Wald test to analyze heteroscedasticity. In the random effects model (Model 2) Levene, Brown, and Forsythe test statistics were used for heteroscedasticity. According to the statistic results, the H₀ null hypothesis was rejected for all models.

Table 6. Autocorrelation Test Results

Models	Durbin Watson	Baltagi–Wu
	Stat.	Stat.
Model - 1	0.1854	0.3714
Model - 2	0.3879	0.4042
Model - 3	0.3545	0.3936

Table 6 demonstrates the autocorrelation statistical results of the models (Model 1, Model 2, and Model 3). To test for autocorrelation in the fixed effects and random effects models, we employed the Durbin Watson (DW) autocorrelation tests of Bhargava, Franzini and Narendranathan, and the Baltagi–Wu (LBI) autocorrelation tests of Baltagi and Wu. Durbin Watson, and Baltagi – Wu autocorrelation tests were not determined as a critical statistic, but according to the literature, if the statistics are less than 2 it indicates the presence of autocorrelation. If there are heteroscedasticity and autocorrelation in the models, the standard errors must be corrected (to obtain robust standard errors) before the parameters can be estimated. Nonparametric heteroskedasticity autocorrelation (HAC) is based on the cross-section averages and has been suggested by Driscoll & Kraay (1998). HAC standard

errors are robust to heteroskedasticity, serial correlation and spatial correlation. Furthermore, for Model 2, the estimators developed by Arellano (1987), Froot (1989), and Rogers (1993), which ensure robust parameter estimates in the case of autocorrelation and heteroscedasticity, were utilized. This estimator enables the computation of so-called Rogers or clustered standard errors. If this estimator allows intragroup correlation to be utilized, the estimates done with pooled standard errors will be robust. This estimator affects the estimated standard errors and variance – covariance matrix of the estimators (VCE). Nonetheless, it does not have an impact on the estimated coefficients (Yıldırım et al., 2020).

Table 7. Panel Regression Results (Model 1)

Dependent Variables: Z'' score						
Variable	Estimation Coefficient	of Driscoll-Kraay Standard Error	t	p-value	[%95 Confidence Interval]	
STD	5.298708	8.32429	0.64	0.5270	-11.3581	21.9555
TA	6.006048	4.30958	1.39	0.1690	-2.61741	14.6295
PR	4.347249	1.39049	3.13	0.0030	1.564881	7.12961
CFR	0.413138	0.17913	2.31	0.0250	0.054693	0.77158
FS	19.53423	7.83541	2.49	0.0150	3.855630	35.2128
CR	5.453615	1.80672	3.02	0.0040	1.838366	9.06886
LR	-0.66363	0.34993	-1.9	0.0630	-1.36386	0.03659
C	-137.225	54.8060	-2.5	0.0150	-246.891	-27.558
R-Square: 0.3335			Sample Period: 2004Q1-2018Q4			
F-Statistics: 17.63			Cross-Section No: 35			
Prob (F- Statistics): 0.0000			Observations: 2100			

Table 7 consists of the estimates computed to test the determinants of Altman's Z-score financial distress prediction. The result of the analysis indicates that profitability ratio (PR), cash flow ratio (CFR), firm size (FS) and current ratio (CR) are positively related to Altman's Z-score. In other words, these variables have a positive effect on Altman's Z-score and a negative effect on the probability of bankruptcy. However, it was found that leverage ratio (LR) has a significant and negative association with Altman's Z-score. This means that the increase in leverage ratio (LR) increases the probability of bankruptcy of the airlines.

Table 8. Panel Regression Results (Model 2)

Dependent Variables: S-score						
Variable	Estimation Coefficient	of Std. Err.	t	p-value	[%95 Confidence Interval]	
STD	-11.17932	3.212345	-3.48	0.0010	-17.47540	-4.88324
TA	0.6807567	1.519916	0.45	0.6540	-2.298224	3.659737
PR	1.9808140	0.615596	3.22	0.0010	0.7742669	3.187361
CFR	0.2659457	0.202882	1.31	0.1900	-0.131695	0.663587
FS	0.7124655	0.350828	2.03	0.0420	0.0248544	1.400077
CR	0.0251389	0.798831	0.03	0.9750	-1.540539	1.590817
LR	0.0418542	0.026908	1.56	0.1200	-0.010884	0.094593
C	-2.892807	2.450858	-1.18	0.2380	-7.696401	1.910787
R-Square: 0.1994			Sample Period: 2004Q1-2018Q4			
Wald chi2 (7): 40.86			Cross-Section No: 35			
Prob > chi2: 0.0000			Observations: 2100			

Table 8 is composed of the estimates computed to test the determinants of Springate's Z-score prediction of bankruptcy model. The result of the empirical analysis shows that profitability ratio (PR) and firm size (FS) revealed a positive relationship and a significant connection with Springate's Z-score. When Springate's Z-score increases, the companies' probability of bankruptcy decreases, there is a negative relationship between the probability of bankruptcy score and bankruptcy risk.

Table 9. Panel Regression Results (Model 3)

Dependent Variables: J-score						
Variable	Estimation Coefficient	of Driscoll-Kraay Standard Error	t	p-value	[%95 Confidence Interval]	
STD	4.848078	0.7982601	6.07	0.0000	3.250764	6.445393
TA	1.489774	0.4637787	3.21	0.0020	0.561754	2.417793
PR	-0.34368	0.1261934	-2.72	0.0080	-0.59620	-0.09117
CFR	-0.21911	0.0882686	-2.48	0.0160	-0.39574	-0.04249
FS	-0.10281	0.0895986	-1.15	0.2560	-0.28209	0.076476
CR	-0.20484	0.1418311	-1.44	0.1540	-0.48865	0.078954
LR	0.011360	0.0117201	0.97	0.3360	-0.01209	0.034812
C	-1.24290	0.7366908	-1.69	0.0970	-2.71702	0.231206
R-Square: 0.1762			Sample Period: 2004Q1-2018Q4			
F-Statistics: 45.78			Cross-Section No: 35			
Prob (F- Statistics): 0.0000			Observations: 2100			

Table 9 consists of calculated estimates of factors affecting Zmijewski J-score. From the regression result, short term debt ratio (STD) and tangible assets (TA) have a significant and positive association with Zmijewski's J-score at the 1% level. Nevertheless, profitability ratio (PR) and cash flow ratio (CFR) are inversely related with Zmijewski's J-score. Therefore, the findings show that the short-term debt ratio (STD) and tangible assets (TA) decrease the probability of bankruptcy, while the ratio of profitability (PR) and cash flow ratio (CFR) increase it.

5. CONCLUSION

The air transport industry is one of the sectors that are most affected by the Covid-19 pandemic. The effect of the pandemic on airlines will be fully understood in the future, but the industry is now trying to evaluate which airlines will be affected more. Due to Covid-19, the issue of which airlines will have more financial damage and difficulty competing concerns both the investors and internal/external stakeholders of airlines. In this study, we focused on the financial factors that affect the probability of financial failure of the airlines by using their secondary financial data. In this study, we would associate the financial risk of airlines with the Covid-19 process from the following perspective. In the first stage, we identified financial indicators that may increase financial risk in the airline industry through the literature. In the second stage, we reveal that the financial distress, and bankruptcy risk of airlines increased in the Covid-19 process. In the third stage, we disclosed financial indicators that affect financial risk. In the final stage, we have revealed with the analysis results which financial indicators investors, shareholders and other players should focus on in the airline industry.

The analysis findings in this study contain valuable information as we have outlined which financial ratio most affects the probability of airline bankruptcy. Through the analysis of the financial statements of the airlines in detail, it may be viewed which airline is more probable to have financial distress. The findings are as follows.

- There is a positive relationship between the profitability ratio and the probability of bankruptcy score, which implies that as the airlines' profitability ratio increases, the probability of financial difficulties decreases. However, in model 3, this relationship is opposite and contrary to the hypotheses.
- There is a positive relationship between the cash flow ratio and the probability of bankruptcy score in model 1, but the cash flow ratio is inversely related to the probability of bankruptcy score in model 3. While calculating the bankruptcy probability score in the financial distress prediction models, different financial indicators and coefficients were used for each model. This may be the reason for the difference between the models on the effect of cash flow ratio on the probability of bankruptcy score.
- For Model 1 and Model 2, there is a positive relationship between the firm size and the probability of bankruptcy score. This relationship is significant and has a positive association at a level of 5%.
- The current ratio has a positive relationship with the probability of bankruptcy score. This implies that an increase in the level of current assets or consistent cash flows in airlines will lead to a decrease in the possibility of financial failure or bankruptcy risk.
- There is a negative relationship between the leverage ratio and the probability of bankruptcy score. This implies that a decrease in the debt levels of airlines increases the possibility of financial failure or bankruptcy risk and vice-versa for all airlines.
- According to the findings of Model 3, there is a negative relationship between the short term debt ratio and the probability of bankruptcy score. However, this finding is contrary to our theoretical expectations.
- It was found that tangible assets have a significant and positive association with the probability of bankruptcy score. This is related to the number of aircraft in the fleet and firm size of the airlines and is in line with theoretical expectations.

Many airlines halted their operations due to the Covid-19 global pandemic. Airlines whose cash flows deteriorate are at risk of financial distress and/or bankruptcy. As mentioned earlier, we focused on the financial performance indicators of airlines that affect the probability of bankruptcy. In other words, we analyzed which financial variables increased or decreased the risk of bankruptcy in the airline industry. The findings may provide clues that predict the potential impact of the Covid-19 pandemic on

airlines. The size of the impact can be determined by examining the financial statements of the airlines. Therefore, by examining the financial rates of the airlines, it can be determined which airlines have a risk of bankruptcy.

REFERENCES

- Abate, M., Christidis, P., & Purwanto, A. J. (2020). Government support to airlines in the aftermath of the COVID-19 pandemic. *Journal of Air Transport Management*, 89. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2020.101931>
- Agustia, D., Muhammad, N. P. A., & Permatasari, Y. (2020). Earnings management, business strategy, and bankruptcy risk: evidence from Indonesia. *Heliyon*. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e03317>
- Alanis, E., & Quijano, M. (2019). Investment-cash flow sensitivity and the Bankruptcy Reform Act of 1978. *North American Journal of Economics and Finance*. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2018.08.004>
- Albers, S., & Rundshagen, V. (2020). European airlines' strategic responses to the COVID-19 pandemic (January-May, 2020). *Journal of Air Transport Management*, 87, 101863. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2020.101863>
- Altman, E. I., Haldeman, R. G., & Narayanan, P. (1977). ZETATM analysis A new model to identify bankruptcy risk of corporations. *Journal of Banking and Finance*. [https://doi.org/10.1016/0378-4266\(77\)90017-6](https://doi.org/10.1016/0378-4266(77)90017-6)
- Altman, I. (1968). Altman Z-Score. *FCS Commercial Finance Group*.
- Arellano, M. (1987). Computing robust standard errors for within-groups estimators. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 49(4), 431–434.
- Beaver, W. H. (1966). Financial Ratios As Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*. <https://doi.org/10.2307/2490171>
- Berghöfer, B., & Lucey, B. (2014). Fuel hedging, operational hedging and risk exposure - Evidence from the global airline industry. *International Review of Financial Analysis*, 34, 124–139. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2014.02.007>
- Bock, S., Mantin, B., Niemeier, H. M., & Forsyth, P. J. (2020). Bankruptcy in international vs domestic markets: Evidence from the airline industry. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 132(January), 728–743. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2019.12.007>
- Budd, L., Ison, S., & Adrienne, N. (2020). European airline response to the COVID-19 pandemic – Contraction, consolidation and future considerations for airline business and management. *Research in Transportation Business and Management*, 37. <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2020.100578>
- Charalambakis, Evangelos C; Espenlaub, Susanne K; Garrett, I. (2008). On the Impact of Financial Distress on Capital Structure: The Role of Leverage Dynamics. *He University of Manchester, Working Paper*, 2, 1–23. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2006.03.012>
- Chee-Wooi, Hooy, & Chyn-Hwa, L. (2010). The Determinants of Systematic Risk Exposures of Airline Industry in East Asia. *World Applied Sciences Journal 10 (Special Issue of Tourism & Hospitality)*, 10, 91–98. <https://doi.org/10.1007/BF03192151>
- Cheng, F., Chiao, C., Fang, Z., Wang, C., & Yao, S. (2019). Raising short-term debt for long-term investment and stock price crash risk: Evidence from China. *Finance Research Letters*. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2019.05.018>

- Della Seta, M., Morellec, E., & Zucchi, F. (2020). Short-term debt and incentives for risk-taking. *Journal of Financial Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2019.07.008>
- Donangelo, A., Gourio, F., Kehrig, M., & Palacios, M. (2019). The cross-section of labor leverage and equity returns. *Journal of Financial Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2018.10.016>
- Drakos, K. (2004). Terrorism-induced structural shifts in financial risk: Airline stocks in the aftermath of the September 11th terror attacks. *European Journal of Political Economy*, 20(2), 435–446. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2003.12.010>
- Driscoll, J. C., & Kraay, A. C. (1998). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data. *Review of Economics and Statistics*, 80(4), 549–559. <https://doi.org/10.1162/003465398557825>
- Ellul, A., & Pagano, M. (2019). Corporate leverage and employees' rights in bankruptcy. *Journal of Financial Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2019.05.002>
- Froot, K. A. (1989). Consistent Covariance Matrix Estimation with Cross-Sectional Dependence and Heteroskedasticity in Financial Data. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 24(3), 333. <https://doi.org/10.2307/2330815>
- Fulmer, John G; Moon, James E; Gavin, Thomas A; Erwin, M. (1984). A bankruptcy classification model for small firms. *Journal of Commercial Bank Lending*, 66(11), 25–37.
- Gittell, J. H., Cameron, K., Lim, S., & Rivas, V. (2006). Relationships, layoffs, and organizational resilience: Airline industry responses to September 11. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 42(3), 300-329.
- Goto, M., & Suzuki, T. (2015). Optimal default and liquidation with tangible assets and debt renegotiation. *Review of Financial Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.rfe.2015.07.001>
- Grice, J. S., & Dugan, M. T. (2003). RE-ESTIMATIONS OF THE ZMIJEWSKI AND OHLSON BANKRUPTCY PREDICTION MODELS. In *Advances in Accounting*. [https://doi.org/10.1016/S0882-6110\(03\)20004-3](https://doi.org/10.1016/S0882-6110(03)20004-3)
- Güriş, S. (2015). *Stata ile panel veri modelleri*. Der yayınevi.
- Guzhva, V. S., & Pagiavlas, N. (2004). US Commercial airline performance after September 11, 2001: Decomposing the effect of the terrorist attack from macroeconomic influences. *Journal of Air Transport Management*, 10(5), 327–332. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2004.05.002>
- Hätty, H., & Hollmeier, S. (2003). Airline strategy in the 2001/2002 crisis — The Lufthansa example. *Journal of Air Transport Management*, 9(1), 51–55. [https://doi.org/10.1016/S0969-6997\(02\)00064-9](https://doi.org/10.1016/S0969-6997(02)00064-9)
- Hayes, S. K., Hodge, K. A., & Hughes, L. W. (2010). A Study of the Efficacy of Altman's Z To Predict Bankruptcy of Specialty Retail Firms Doing Business in Contemporary Times. *Economics & Business Journal*.
- He, Z., & Xiong, W. (2012). Rollover Risk and Credit Risk. *Journal of Finance*. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2012.01721.x>
- Hsiao, C. (2014). Analysis of panel data: Third edition. In *Analysis of Panel Data: Third Edition*. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139839327>
- Husein, M. F., & Pambekti, G. T. (2015). Precision of the models of Altman, Springate, Zmijewski, and Grover for predicting the financial distress. *Journal of Economics, Business & Accountancy Ventura*, 17(3), 405. <https://doi.org/10.14414/jebav.v17i3.362>

- ICAO. (2020). *Effects of Novel Coronavirus (COVID-19) on Civil Aviation: Economic Impact Analysis*. https://www.icao.int/sustainability/Documents/COVID-19/ICAO_Coronavirus_Econ_Impact.pdf
- Javadi, S., & Mollagholamali, M. (2018). Debt market illiquidity and correlated default risk. *Finance Research Letters*. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2018.02.002>
- Kiraci, K., & Aydin, N. (2018). Factors that determine the capital structure: An empirical study on low-cost airlines. *Scientific Annals of Economics and Business*, 65(3). <https://doi.org/10.2478/saeb-2018-0018>
- Kiraci, Kasım. (2019). Determinants of financial risk: An empirical application on low-cost carriers. *Scientific Annals of Economics and Business*, 66(3), 335–349. <https://doi.org/10.2478/saeb-2019-0025>
- Lee, J. S., & Jang, S. C. (Shawn). (2007). The systematic-risk determinants of the US airline industry. *Tourism Management*, 28(2), 434–442. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2006.03.012>
- Lee, S., Koh, Y., & Kang, K. H. (2011). Moderating effect of capital intensity on the relationship between leverage and financial distress in the U.S. restaurant industry. *International Journal of Hospitality Management*. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2010.11.002>
- Lim, S. H., & Hong, Y. (2014). Fuel hedging and airline operating costs. *Journal of Air Transport Management*. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2013.12.009>
- Lin, K. C., & Dong, X. (2018). Corporate social responsibility engagement of financially distressed firms and their bankruptcy likelihood. *Advances in Accounting*. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.08.001>
- Loudon, G. F. (2004). Financial Risk Exposures in the Airline Industry: Evidence from Australia and New Zealand. *Australian Journal of Management*, 29(2), 295–316. <https://doi.org/10.1177/031289620402900208>
- Mahtani, U. S., & Garg, C. P. (2018). An analysis of key factors of financial distress in airline companies in India using fuzzy AHP framework. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 117, 87-102.
- Maneenop, S., & Kotcharin, S. (2020). The impacts of COVID-19 on the global airline industry: An event study approach. *Journal of Air Transport Management*, 89. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2020.101920>
- Merkert, R., & Morrell, P. S. (2012). Mergers and acquisitions in aviation - Management and economic perspectives on the size of airlines. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 48(4), 853–862. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2012.02.002>
- Merkert, R., & Swidan, H. (2019). Flying with(out)a safety net: Financial hedging in the airline industry. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 127(July 2018), 206–219. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2019.05.012>
- Mselmi, N., Lahiani, A., & Hamza, T. (2017). Financial distress prediction: The case of French small and medium-sized firms. *International Review of Financial Analysis*. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.02.004>
- Nishihara, M., & Shibata, T. (2018). Dynamic bankruptcy procedure with asymmetric information between insiders and outsiders. *Journal of Economic Dynamics and Control*. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2018.02.006>
- Nižetić, S. (2020). Impact of coronavirus (COVID-19) pandemic on air transport mobility, energy, and environment: A case study. *International Journal of Energy Research*, 44(13), 10953-10961

- Ntoiti, K. (2015). Effect of capital structure on financial performance of listed commercial banks in Kenya. A case study of Kenya Commercial Bank Limited. In *Jomo Kenyatta University of Agriculture and Technology*.
- Ohlson, J. A. (1980). Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research*. <https://doi.org/10.2307/2490395>
- Olanrewaju, B. T., Olubusoye, O. E., Adenikinju, A., & Akintande, O. J. (2019). A panel data analysis of renewable energy consumption in Africa. *Renewable Energy*, *140*, 668–679. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2019.02.061>
- Pereira, D. da S., & Soares de Mello, J. C. C. B. (2021). Efficiency evaluation of Brazilian airlines operations considering the Covid-19 outbreak. *Journal of Air Transport Management*, *91*, 101976. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2020.101976>
- Pham Vo Ninh, B., Do Thanh, T., & Vo Hong, D. (2018). Financial distress and bankruptcy prediction: An appropriate model for listed firms in Vietnam. *Economic Systems*. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2018.05.002>
- Rogers, W. (1993). Regression standard errors in clustered samples. *Stata Technical Bulletin*, *13*(1), 19–23. <https://ci.nii.ac.jp/naid/10024444704/>
- Saona, P., Vallelado, E., & San Martín, P. (2019). Debt, or not debt, that is the question: A Shakespearean question to a corporate decision. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.061>
- Shaeri, K., Adaoglu, C., & Katircioglu, S. T. (2016). Oil price risk exposure: A comparison of financial and non-financial subsectors. *Energy*, *109*, 712–723. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2016.05.028>
- Shamsudin, A., & Kamaluddin, A. (2015). Impending Bankruptcy: Examining Cash Flow Pattern of Distress and Healthy Firms. *Procedia Economics and Finance*. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01166-1](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01166-1)
- Springate, G. L. (1978). *Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm: A Discriminant Analysis*. Simon Fraser University.
- Swidan, H., & Merkert, R. (2019). The relative effect of operational hedging on airline operating costs. *Transport Policy*, *80*(July 2018), 70–77. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2019.05.001>
- Swidan, H., Merkert, R., & Kwon, O. K. (2019). Designing optimal jet fuel hedging strategies for airlines – Why hedging will not always reduce risk exposure. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, *130*(September), 20–36. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2019.09.014>
- Tatoğlu, Y. F. (2013). *Panel veri ekonometrisi* (Second). Beta Yayınevi.
- Toback, E., Bellotti, T., Moeyersoms, J., Stankova, M., & Martens, D. (2017). Bankruptcy prediction for SMEs using relational data. *Decision Support Systems*. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2017.07.004>
- Turner, P. A., & Lim, S. H. (2015). Hedging jet fuel price risk: The case of U.S. passenger airlines. *Journal of Air Transport Management*. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2015.02.007>
- Tykvová, T., & Borell, M. (2012). Do private equity owners increase risk of financial distress and bankruptcy? *Journal of Corporate Finance*. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2011.11.004>
- Walker, T. J. (2005). The Financial Performance of Low-Cost and Full-Service Airlines in Times of Crisis. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, *22*, 3–20.

-
- Wang, C. W., & Chiu, W. C. (2019). Effect of short-term debt on default risk: Evidence from Pacific Basin countries. *Pacific Basin Finance Journal*. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2018.05.008>
- Yıldırım, S., Gedikli, A., Erdoğan, S., & Yıldırım, D. Ç. (2020). Natural resources rents-financial development nexus: Evidence from sixteen developing countries. *Resources Policy*, 68. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2020.101705>
- Zmijewski, M. E. (1984a). Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models. *Journal of Accounting Research*, 1984, 59–82.
- Zmijewski, M. E. (1984b). Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting Research*, 22, 59. <https://doi.org/10.2307/2490859>



TÜREV FİNANSAL ARAÇLARIN SERMAYE YAPISINA ETKİSİ: TÜRKİYE'DEKİ BANKALAR ÖRNEĞİ*

THE EFFECT OF DERIVATIVE FINANCIAL ASSETS ON CAPITAL STRUCTURE: THE BANK EVIDENCE ON TURKEY

Bilal AKKAYNAK¹, Suat YILDIRIM²



1. Dr. Öğr. Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, bakkaynak@erzincan.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-1300-2112>
2. Prof. Dr., Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, syildirim@erzincan.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-9665-863X>

Makale Türü Araştırma Makalesi
Article Type Research Article

Başvuru Tarihi 08.04.2021
Application Date 04.08.2021

Yayına Kabul Tarihi 19.07.2021
Admission Date 07.19.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.911724>

* Bu çalışma Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından kabul edilen "Türev Finansal Araçların Sermaye Yapısına Etkisi: Türkiye'deki Bankalar Örneği" başlıklı Doktora tezinden türetilmiştir.

Öz

Bu makalenin amacı türev finansal araç kullanımının bankaların sermaye yapısı üzerine etkisinin araştırılmasıdır. Bu amaçla 2012 ve 2017 yılları arasında Türkiye'de faaliyet gösteren ve düzenli olarak türev ürün kullanan bankalar analiz edilmiştir. Çalışmada panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Bağımlı değişken olarak sermaye yapısı değişkenleri, bağımsız değişken olarak aktifteki türev kullanımı ve pasifteki türev kullanımı, varlık yapısı, karlılık, büyüklük, risk, büyüme olanakları ve likidite değişkenleri kullanılmıştır. Aktifteki ve pasifteki türev kullanımlarının sermaye yapısı üzerine etkisinin analiz edilmesi için toplam 4 model kurulmuştur. Analiz sonucunda türev ürün kullanımının borçlanmaya etkisi tüm modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişkili bulunmuştur. Ayrıca türev ürün kullanan bankalarda, karlılık ve likidite değişkenleri borçlanma ile negatif ilişkili, varlık yapısı, büyüklük, risk ve büyüme olanakları değişkenleri ise borçlanma ile pozitif ilişkili bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Türev Finansal Araçlar, Sermaye Yapısı, Panel Veri Analizi.

Abstract

The purpose of this article is to investigate the effect of derivative financial instruments on banks' capital structure. For this purpose, between 2012 and 2017, banks operating in Turkey and analyzed regularly using derivative products. Panel data analysis method was used in the study. Capital structure variables were used as dependent variables, the use of derivatives on assets and liabilities, tangibility, profitability, size, risk, growth opportunities and liquidity variables were used as an independent variable. A total of 4 models have been established in order to analyze the effect of derivative use on assets and liabilities on capital structure. As a result of the analysis, the effect of derivative product on borrowing was found to be statistically significant and positive in all models. In addition, liquidity and profitability variables were negatively correlated with borrowing and risk, tangibility, growth opportunities and size variables were positively correlated with borrowing.

Keywords: Derivative Financial Assets, Capital Structure, Panel Data Analysis.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The use of derivatives all over the world has reached very high transaction volumes. In our country, the banking sector is one of the sectors that regularly use derivatives. The banking sector in our country is very important in terms of its relations with many sub-sectors. The purpose of the study is to determine the effect of derivative product usage on capital structure in the banking sector.

Research Questions

What are the derivative product usage habits of banks? Do banks' use of derivatives have an impact on their capital structure? What are the other determinants of capital structure of banks using derivative products?

Literature Review

It has been seen that the use of derivative product and its effect on the capital structure in Turkey hasn't been studied yet. Moreover, in the international literature, it has been observed that the effect of the usage of derivatives on capital structure is rarely studied. On the other hand, it has been observed that other determinants of capital structure are frequently studied. Graham and Rogers (2002), examined the effect of hedging activities using derivatives on capital structure. Khediri and Folus (2009), examined the relationship between derivatives use and capital structure decisions. Verbruggen (2016), examined the effect of interest rate derivative contracts on capital structure. Wolf, Boulter and Bhattacharya (2017), examined the relationships between the capital structure of the use of derivatives for hedging purposes and the share values of businesses. Ahmed, Judge and Mahmud (2018), examined the effect of using derivatives on borrowing and equity cost. In these studies, the researchers concluded that the derivative product is effective on the capital structure. In addition to the effect of derivative products on capital structure, articles on other capital structure determinants have also been reviewed. It has been observed that asset tangibility, size, risk, growth opportunities and liquidity variables are frequently studied as determinants of capital structure. Researchers such as Titman and Wessels (1988), Rajan and Zingales (1995), Frank and Goyal (2005), Nguyen and Kayani (2013) stated that there is a positive relationship between asset tangibility and debt level. According to Pandey (2001), Basnet (2015) and Demirci (2017) there is a negative relationship between profitability and debt level. According to Hart (1995 and 2001), Rajan and Zingales, Cuong and Canh (2012) there is positive relationship between growth and debt level. According to Achy (2009) and Degryse, Goeij and Kappert (2012) there is positive relationship between growth opportunities and debt level. According to Eriotis (2007), Cuong and Canh (2017) there is a negative relationship between liquidity and debt level.

Methodology

In this study, the existence of a linear relationship between the use of derivatives and capital structure is tested with panel data model. In the study, quarterly data of 18 banks using derivatives regularly between 2012q1-2017q4 were used. In order to determine the effect of derivative products on capital structure, 4 models have been established. All data were obtained by examining the independent audit reports and financial statements of the banks.

Results and Conclusions

In order to determine the effect of derivative products on capital structure, 4 models were established and all 4 models were found to be statistically significant at 1% significance level. In all models, it has been determined that the effect of the derivative asset in the asset and the derivative asset in the liability on borrowing is positively related. Within the scope of this result, which matches with the international literature, it can be said that the use of derivatives has an increasing effect on banks' borrowing opportunities. Borrowing is the basic working principle of banks, especially deposit banks. Although this borrowing is generally realized by collecting deposits, in some cases it can also be realized by obtaining loans from international markets under favorable terms. As a result of the positive effect of the use of derivatives on borrowing, banks' ability to obtain deposits and non-deposit funds may increase. This allows banks to gain more profit. On the other hand, profitability and liquidity variables were negatively correlated with borrowing in banks using derivatives in all models. Size, risk and growth opportunities variables were found to be positively associated with borrowing. Asset tangibility variable was found to be significantly and positively related in model 3 and model 4.

1. GİRİŞ

Türev ürün kullanımı bankacılık sektöründe 1970'li yıllardan sonra kullanılmaya başlamış finansal ürünlerdir. Bankacılık sektöründe türev ürün kullanımının yaygınlaşması birçok araştırmacı tarafından modern bankacılığın başlangıcı olarak kabul edilmektedir. Klasik bankacılıkta tasarruf sahiplerinden mevduat olarak toplanan fon fazlalıkları kredi olarak fon ihtiyacı olan kişilere sunulur ve aradaki marj kadar faiz geliri elde edilir ve bu çalışma prensibi çerçevesinde kurum büyüme hedeflerini gerçekleştirilmeye odaklanır. Bu çalışma prensibinde kredi ödemelerinde yaşanacak olası aksaklıklar, bankayı mevduat yükümlülüklerini karşılayamama ve kredi riskine maruz bırakabilmektedir. Bunun sonucu olarak banka fon ihtiyacını karşılayamaz hale gelmekte ve likide riskine maruz kalmaktadır. Özellikle 1970'li yıllar sonrası artan fiyat ve kur hareketliliğinin oluşturduğu riskler neticesinde bankalar, türev piyasalarda pozisyon alarak, maruz kaldıkları bu riskleri minimize etmeye çalışmışlardır. Özellikle bankaların türev piyasalardan sağladıkları gelirler 1980'li yıllarda dikkate değer meblağlara ulaşmıştır. 1990'lı yıllar sonrasında tezgâh üstü piyasalarda bankaların taraf olduğu türev sözleşmelerin işlem hacmi artış göstermiştir. 1990'lı yıllarda organize piyasalarda türev ürün kullanımı 13,9 trilyon dolar, tezgâhüstü piyasalarda ise bunun yaklaşık yedi katı olarak 94 trilyon dolar seviyelerinde gerçekleşmiştir. Bu gelişimde bankaların riskli piyasalarda işlem yapma isteğinin yanı sıra bilgisayar ve iletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı dönüşümün mutlak önemi vardır (Schinasi vd., 2000). Mevduat bankalarının 'mevduat' yolu ile fon toplayabilme avantajlarının aksine yatırım bankalarının mevduat toplayabilme yetkilerinin bulunmaması sebebiyle böylesi bir avantajı bulunmamaktadır. Buna karşılık yatırım bankaları fon ihtiyaçlarını bilanço aktiflerindeki birtakım varlıklarını birincil piyasada menkulleştirerek birtakım özel enstrümanlar vasıtasıyla elde edebilmektedirler. Yatırım bankalarının fon ihtiyaçlarını karşılamada sıklıkla kullandıkları varlığa dayalı menkul kıymetler türev piyasaların gelişimine önemli katkılar sunmuştur. 2000'li yılların başında 240 milyar dolar olan VDMK işlem hacmi 2005 yılında 474 milyar doları bulmuş, 2008 krizi sonrasında ise 2010 yılında 126 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Daha sonra kullanımı tekrar yaygınlaşan VDMK'lar 2014 yılında 393 milyar dolar ve 2017 yılında ise 550 milyar doları aşmıştır (Şen, 2004).

Türkiye'de türev ürün kullanan bankaların bilançoları incelendiğinde türev ürün kullanımlarını bilançolarında aktif ve pasifinde ayrı ayrı "alım satım amaçlı türev finansal varlıklar" ve "riskten korunma amaçlı türev finansa varlıklar" başlıkları altında muhasebeleştirildikleri gözlemlenmiştir. Türev finansal varlıkların doğuşunun riskten korunma iç güdüsü ile gerçekleşmiş olmasına rağmen Türk bankacılığı incelendiğinde, alım satım amaçlı türev ürün kullanımına ilişkin alınan pozisyonların riskten korunma amaçlı alınan pozisyonlardan daha fazla olduğu gözlemlenmiştir. 2017 yılında Türk bankacılık sisteminde türev ürün kullanan bankalar, toplam türev sözleşmelerinin %83'ünde alım satım amaçlı pozisyon, %17'sini ise riskten korunma amaçlı olarak pozisyon almışlardır. Hem riskten korunma amaçlı hem de alım satım amaçlı türev sözleşmelerde daha çok swap kontratlarını tercih etmişlerdir.

2017 yılında toplam türev sözleşmelerin %89,9'u swap kontratları, %6,2'sini vadeli işlem sözleşmeleri, %3,8'i opsiyon sözleşmeleri ve %0,001'i futures sözleşmeleri olarak gerçekleşmiştir. Türev sözleşmelerin yapısı gereği tüm sözleşmelerde bankalar gelecek döneme ilişkin birtakım sözleşmelerden doğan yükümlülükler taraf olmaktadır. Gelecek döneme ilişkin bu yükümlülüklerin etkileri bakımından türev ürün kullanımının sermaye yapısı üzerine etkisinin araştırıldığı çalışmalar incelendiğinde Graham ve Rogers (2002), Verbruggen (2016) ve Wolf, Boulter ve Bhattacharya (2017) gibi araştırmacıların türev ürün kullanımının sermaye yapısı seçimlerini etkileyerek kaldıraç oranının artmasına yol açtığı sonucuna ulaştığı gözlemlenmiştir.

Sermaye yapısı, işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve mali yapılarını koruyabilmeleri bakımından önemlidir. Bu bakımdan sermaye yapısı, finans yazınında çokça çalışılmış ve üzerine teoriler geliştirilmiş bir konudur. Başlıca çalışmalarda, karlılık, büyüklük, varlık yapısı, risk, büyüme olanakları, likidite, gibi değişkenler sermaye yapısını belirleyicileri olarak ele alınmıştır. Buna karşılık türev ürün kullanımının bir sermaye yapısı belirleyicisi olarak ele alındığı çalışmalar nadir gözlemlenmiştir. Bankacılık sektörünün birçok sektörün kesişim noktasında yer alması, ülke ekonomisi ve diğer tüm piyasalar için oldukça önemli bir sektör olması sebebiyle artan türev ürün kullanımının sermaye yapısı üzerindeki etkisi önemle ele alınmalıdır. Bu bakımdan makalede türev ürün kullanımının işletmelerin sermaye yapıları üzerine etkisi, Türkiye'deki bankacılık sektörü üzerinde araştırılmış ve aralarındaki ilişki yorumlanmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Uluslararası literatür incelendiğinde sermaye yapısı belirleyicilerinin sıklıkla çalışıldığı ancak türev ürün kullanımının sermaye yapısı üzerindeki etkisinin nadir çalışıldığı gözlemlenmiştir. Hem türev ürün kullanımının sermaye yapısı üzerindeki etkisini inceleyen hem de başlıca sermaye yapısı belirleyicilerini tespit etmeye yönelik araştırmalar kronolojik olarak sıralanmıştır.

Graham ve Rogers (2002), türev ürün kullanılarak kurumsal riskten korunma faaliyetlerinin sermaye yapısı üzerinde bir etkisinin olup olmadığını belirlemeyi amaçlamışlar ve 442 işletmenin 1994 ve 1995 yıllarını kapsayan veri setini panel veri analizi yöntemi ile incelemişlerdir. Yapılan analiz neticesinde türev ürün kullanımının borçlanma üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Kim, Heshmati ve Aoun (2006) Kore'de faaliyet gösteren işletmelerin sermaye yapısını etkileyen değişkenleri açıklamayı amaçlamışlar ve yapılan analiz neticesinde karlılık, büyüme olanakları, borç dışı vergi kalkını ve risk değişkenlerinin borçlanma üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu, işletme büyüklüğünün ise borçlanma ile pozitif ilişkili olduğunu ifade etmişlerdir. Eriotis vd. (2007), Yunanistan'da faaliyette bulunan işletmelerin firma karakteristik özelliklerinin sermaye yapısı üzerine etkisini belirlemeyi amaçlamış ve işletme büyüklüğü değişkeninin borçlanma ile pozitif ilişkili olduğu, likidite faiz ödemeleri ve büyüme olanakları değişkenlerinin borçlanma ile negatif ilişkili olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Khediri ve Folus (2009) türev ürün kullanımının ve sermaye yapısı

kararlarının arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamışlardır. Çalışmalarında panel veri analizini kullanmışlar ve Fransa'da piyasa değeri 30 milyon Euro üzeri 250 işletmenin 2000-2002 yılları arasındaki veri setini incelemişlerdir. Çalışma neticesinde hem faiz oranı hem de kur riskine ilişkin düzenlenen türev sözleşmelerinin borçlanma üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Ayrıca piyasa değeri/defter değeri, karlılık değişkenlerinin borçlanma ile negatif, varlık yapısının ise pozitif ilişkili olduğunu belirtmişlerdir. Achy (2009) Fas'ta faaliyet gösteren işletmelerin sermaye yapısı belirleyicilerini açıklamayı amaçlamış ve varlık yapısı, büyüklük ve karlılık değişkenlerinin borçlanma ile negatif, büyüme olanakları ile pozitif ilişkili olduğu sonucunu elde etmiştir. Sheikh ve Wang (2011) Pakistan'da faaliyet gösteren işletmelerin sermaye yapısı belirleyicilerini açıklamayı amaçlamış ve karlılık, likidite, risk ve varlık yapısı değişkenlerinin borçlanma ile negatif ilişkili, işletme büyüklüğü değişkeninin borçlanma ile pozitif ilişkili olduğunu belirtmişlerdir. Büyüme olanakları ile borç dışı vergi kalkanı değişkenleri ise borçlanma ile anlamsız sonuçlar vermiştir. Cuong ve Canh (2012) Vietnam'da faaliyet gösteren işletmelerin sermaye yapısını etkileyen değişkenleri açıklamayı amaçlamışlar ve işletme büyüklüğü değişkeninin borçlanma üzerinde pozitif etkili olduğunu, varlık yapısı, likidite ve karlılık değişkeninin borçlanma ile negatif ilişkili olduğunu belirtmişlerdir. Basnet (2015), Nepal'de faaliyet gösteren bankaların sermaye yapısının etkileyen değişkenleri açıklamayı amaçlamış ve karlılık, varlık yapısı ve pd/dd değişkenlerinin borçlanma ile negatif ilişkili olduğu, işletme büyüklüğü ve risk değişkenlerinin borçlanma ile pozitif ilişkili olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Verbruggen (2016), faiz oranı türev sözleşmelerinin sermaye yapısı üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlar ve 562 işletmenin 2005 ve 2015 yılları arasında kapsayan veri setini analiz etmiştir. Yapılan analiz neticesinde en çok kullanılan faiz oranı türev sözleşmelerinin swaplar olduğunu ve faiz oranı türevlerinin borçlanma üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucunu elde etmiştir. Wolf, Boulter ve Bhattacharya (2017), riskten korunma amaçlı türev ürün kullanımı, sermaye yapısı kararları ve işletmelerin pay değerleri arasındaki ilişkileri incelemeyi amaçlamışlardır. Panel veri analizi yöntemini kullandıkları çalışmada 6 Avustralya işletmesinin 2009 ve 2013 yılları arasında veri setini analiz etmişler ve analiz neticesinde riskten korunma amaçlı türev ürün kullanımının borç kullanımı doğru orantılı olduğu dönemlerde şirket değerini artırıcı etki doğurduğunu saptamışlardır. Ahmed, Judge ve Mahmud (2018), türev ürün kullanımının borçlanma üzerindeki etkinini ve öz kaynak maliyetini azaltıp azaltmadığını belirlemeyi amaçlamışlardır. 109 işletmenin 1999 ve 2009 yıllarını kapsayan veri setini panel veri analizi yöntemi ile incelemişlerdir. Yapılan analiz neticesinde türev ürün kullanımının, piyasa değeri/defter değerinin, işletme büyüklüğünün ve varlık yapısının borçlanma ile pozitif etkili, risk ve karlılık değişkenlerinin ise borçlanma ile negatif ilişkili olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Ayrıca türev ürün kullanımının ve işletme büyüklüğünün öz kaynak maliyeti ile negatif etkili olduğunu, likidite ve piyasa değeri/defter değeri değişkenlerinin ise öz kaynak maliyeti ile pozitif, ilişkili olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Goh vd. (2018), Malezya'da faaliyette bulunan işletmelerin sermaye yapılarının belirleyicilerini incelemeyi amaçlamışlardır. Borç dışı vergi kalkanı ve varlık yapısı

değişkenlerinin borçlanma ile pozitif yönlü ilişkili olduğu, karlılık değişkeninin ise borçlanma ile negatif yönlü ilişkili olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

Türkiye’de yapılmış başlıca çalışmalar incelendiğinde türev ürün kullanımının sermaye yapısı üzerindeki etkisinin analiz edildiği bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Sermaye yapısı belirleyicilerinin incelendiği başlıca çalışmalar kronolojik olarak sıralanmıştır.

Durukan (1997), BİST’de faaliyet gösteren işletmelerin sermaye yapısının etkileyen değişkenleri açıklamayı amaçlamıştır. 68 işletmenin 1990-1995 yıllarına ait veri setini panel veri analizi yöntemi ile incelemiştir. Çalışma sonucunda işletme büyüklüğü değişkeninin borçlanma ile pozitif ilişkili olduğu, borç dışı vergi kalkanı, karlılık ve risk değişkenlerinin borçlanma ile negatif ilişkili olduğu sonucunu elde etmiştir. Albayrak ve Akbulut (2008) Borsa İstanbul’da faaliyet gösteren sanayi ve hizmet sektöründe yer alan işletmelerin sermaye yapısını etkileyen değişkenleri açıklamayı amaçlamıştır. Bu amaçla 52 işletmenin 2004 ve 2006 yıllarına ait veri setini veri madenciliği tekniği olan CRT karar ağacı algoritması ile incelemiştir. Yapılan analiz neticesinde sermaye yapısı üzerinde en etkili değişkenlerin likidite, varlık yapısı ve risk değişkenlerinin olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Demirhan (2009), BİST’de faaliyet gösteren işletmelerin sermaye yapısını etkileyen değişkenleri açıklamayı amaçlamıştır. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren 20 işletmenin 2003-2006 yıllarını kapsayan veri setini panel veri yöntemi ile incelemiştir. Yapılan analiz neticesinde karlılık, likidite ve varlık yapısı değişkenlerinin borçlanma ile negatif ilişkili olduğu, büyüklük değişkeninin ise borçlanma ile pozitif yönlü ilişkili olduğu sonucunu elde etmiştir. Abdioğlu ve Deniz (2015), BİST üyesi işletmelerin sermaye yapısı belirleyicilerini incelemiştir. 188 işletmenin 2009 ve 2013 yıllarını kapsayan veri setini panel veri yöntemi incelemiştir. Yapılan analiz neticesinde karlılık, varlık yapısı ve likidite değişkenlerinin borçlanma ile negatif, risk değişkeninin ise pozitif ilişkili olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Burucu ve Öndeş (2016), BİST üyesi işletmelerin sermaye yapısı belirleyicilerini incelemiştir. 50 imalat sanayi işletmesinin 1990 ve 2014 yıllarına ait veri setini panel veri yöntemi ile analiz etmiştir. Yapılan analiz neticesinde, karlılık, işletme büyüklüğü, likidite ve varlık yapısı değişkenlerinin borçlanma ile negatif ilişkili olduğu, büyüme olanakları değişkeninin borçlanma ile pozitif yönlü ilişkili olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

3. VERİ SETİ YÖNTEM VE BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde, analizde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler, çalışmanın yöntemi, analiz modelleri ve elde edilen bulguların değerlendirilmesine ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Türkiye’de faaliyet gösteren bankalardan 2012q1-2017q4 yılları arasındaki 24 çeyrek dönemde düzenli olarak türev ürün kullanan bankalara ilişkin veriler çalışmada yer almaktadır.

Türkiye’de faaliyet gösteren toplam 41 banka bulunmaktadır. Bu bankalar arasında araştırma dönemi içinde düzenli olarak türev ürün kullanan 18 banka bulunmaktadır. İlgili dönem içinde türev

ürün kullanan bankaların verileri, Türkiye Bankalar Birliği platformundan temin edilmiştir. Araştırma konusu bankalar ekte sunulmuştur.

Çalışmada kaldıraç oranları bağımlı değişken olarak, türev ürün kullanımı, varlık yapısı, karlılık, büyüklük, risk, büyüme olanakları ve likidite değişkenleri ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Tüm değişkenler Tablo 1'deki gibidir.

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Değişken	Değişken Türü	Kullanılan Oran	Kullanıldığı Çalışmalar
Kaldıraç	Bağımlı	Toplam Borç/ Toplam Kaynak (Tb/Tk) Toplam Borç/Öz Kaynak (Tb/Ö)	(Yang, Davis ve Leatham: 2001), (Kim, Heshmati ve Aoun: 2006), (Basnet: 2015), (Burucu ve Öndeş: 2016)
Türev Ürün Kullanımı	Bağımsız	Aktifteki Türev Toplamı/Toplam Aktif (Att/Ta) ve Pasifteki Türev Toplamı/Toplam Kaynak (Ptt/Tk)	(Carter ve Sinkey: 1998), (Moh ve Lin: 2006), (Simon: 1995), (Rivas, Ozuna ve Policastro: 2006), (Chang, Ho ve Hsiao: 2018)
Varlık Yapısı (VY)	Bağımsız	(Toplam Aktifler-Kredi ve Alacaklar) /Toplam Aktif ((Ta-KA)/Ta)	(Nguyen ve Kayani: 2013), (Swai, Lwiza ve Ndanshau: 2016), (Ban, Girardone, Sarkisyan: 2016)
Karlılık (K)	Bağımsız	Net Kar/Net Satışlar (Nk/Ns)	(Basnet: 2015), (Albayrak ve Akbulut: 2008), (Durukan: 1997), (Demirhan: 2009)
Büyüklük (B)	Bağımsız	Toplam Aktiflerin Doğal Logaritması (LnTa)	(Padron vd.: 2005), (Degryse, Goeij ve Kappert: 2012), (Abdioğlu ve Deniz 2015)
Risk (R)	Bağımsız	Net Faaliyet Karı/Net Satışlar Oranının Standart Sapması ($\sigma_{Nk/Ns}$)	(Kim, Heshmati ve Aoun: 2006), (Cuong ve Canh: 2012), (Burucu ve Öndeş: 2016)
Büyüme Olanakları (BO)	Bağımsız	Aktiflerdeki Yüzdesele Değişme ($\Delta_{\%Ta}$)	(Cortez ve Susanto: 2012), (Kim, Heshmati ve Aoun: 2006), (Abdioğlu ve Deniz 2015)
Likidite (L)	Bağımsız	Cari Aktif/Cari Pasif (Ca/Cp)	(Cuong ve Canh: 2012), (Sheikh ve Wang: 2011), (Demirhan: 2009)

3.1. Bağımlı Değişkenler

Sermaye yapısı üzerine Yang, Davis ve Leatham (2001), Kim, Heshmati ve Aoun (2006), Basnet (2015), Burucu ve Öndeş (2016) gibi araştırmacılar tarafından yapılmış başlıca çalışmalarda bağımlı değişken olarak finansal kaldıraç oranlarının kullanıldığı gözlemlenmiştir. Bu çalışmada da literatüre bağlı kalınarak 'Tb/Tk' ve 'Tb/Ö' değişkenleri kullanılmıştır.

3.2. Bağımsız Değişkenler

Türev Ürün Kullanımı: Türev sözleşmeler düzenlenip satıldığında bu sözleşme ile ilgili yükümlülükler bilançosunun kaynak kısmında muhasebeleştirilir. Bilançonun kaynaklarında meydana gelen bu değişiklik sermaye yapısını doğrudan etkilemektedir. Ayrıca türev ürünler risk yönetimi, spekülasyon, arbitraj ve yatırım amacıyla kullanılmaktadırlar. İşletmenin risk, karlılık ve yatırım potansiyelinin etkilenmesi neticesinde de sermaye yapısının bu değişimden etkilenebileceği

düşünülmektedir. Türev ürün kullanımının bankaların sermaye yapıları üzerine etkisinin incelendiği bu çalışmada, bağımsız değişken olarak Carter ve Sinkey (1998), Simon (1995), Moh ve Lin (2006), Rivas, Ozuna ve Policastro (2006), Chang, Ho ve Hsiao (2010) gibi araştırmacıların da kullandığı “Att/Ta ve Ptt/Tk” değişkenleri kullanılmıştır. Çalışma neticesinde türev ürünlerin kaldıraçlı işlem yapabilmeye olanak sağlaması ve türev ürün sözleşmesine taraf olanların gelecek döneme ilişkin birtakım taahhütlere girmesi sebebiyle pozitif bir ilişki beklenmektedir.

Varlık Yapısı: Varlık yapısı işletmelerin borç düzeyi ile çok yakın ilişkilidir ve sermaye yapısı ile ilgili yapılmış hemen hemen tüm çalışmalarda modele dahil edilerek etkisi incelenir. Başlıca çalışmalar incelendiğinde varlık yapısının birçok yönüyle ele alındığı gözlemlenmiştir. Nguyen ve Kayani (2013) işletmelerin bilanço varlıklarında borçlarına karşılık teminat olarak gösterilebilecek varlıklara sahip olmasının, işletmenin finansman maliyetlerini düşürdüğünü ve işletmenin finansal kaldıracını olumlu etkileyeceğini ifade etmektedir. Ayrıca Scot (1977)’a göre bilanço varlıklarında borçlarına karşılık teminat olarak gösterilebilecek varlıkları fazla olan işletmelerde vekalet teorisi bağlamında izleme maliyetleri minimize olmaktadır. Uygulama örneklemini olarak bankacılık sektörünün ele alındığı bu çalışmada varlık yapısını temsilen Nguyen ve Kayani (2013), Swai, Lwiza ve Ndanshau (2016) ve Ban, Girardone, Sarkisyan (2016) gibi başlıca araştırmacıların da kullandığı “(Toplam Aktifler-Kredi ve Alacaklar) /Toplam Aktif” değişkeni kullanılmıştır.

Karlılık: Modigliani ve Miller (1958)’den bu yana karlılık ve kaldıraç arasındaki ilişki tutarlı bir şekilde incelenmeye devam edilmiştir. Myers (1984) karlılığı yüksek işletmelerin borçlanmaya daha az meyilli işletmeler olduklarını, bu sayede faiz ödeme yükümlülüklerinin daha düşük olduğunu ve nihayetinde ise daha yüksek kar seviyesini elde ettiklerini ifade etmişlerdir. Nunes ve Serrasqueiro (2007), işletmelerin karlılıkları yükseldikçe borç yükümlülüklerinin azalma eğiliminde olabileceğini ve bu işletmelerin iflas etme olasılıklarının kısmen daha düşük olduğunu ifade etmişlerdir. Bu çalışmada işletme karlılığını temsilen Durukan (1997), Albayrak ve Akbulut (2008), Demirhan (2009) ve Basnet (2015) gibi araştırmacıların da çalışmalarında kullandığı “Net Kar/Net Satışlar” değişkeni kullanılmıştır.

Büyüklik: Kaldıraç ve büyüklük arasındaki ilişkiyi inceleyen başlıca çalışmalarda kaldıraç ve büyüklük arasında pozitif ilişkinin varlığının öne sürülmelerine karşılık az da olsa negatif ilişkinin varlığını savunan çalışmalarda mevcuttur. Warner (1977), Marsh (1982) ve Hart (1995 ve 2001) kısmen daha büyük işletmelerin yabancı kaynakla finansmanı öz kaynakla finansmana daha fazla tercih ettiklerini bir başka ifade ile sermaye yapısı ile işletme büyüklüğü arasında pozitif bir ilişkinin bulunduğunu ifade etmişlerdir. Buna karşılık Cortez ve Susanto (2012), büyük işletmelerin daha az borçlanmaları gerektiğini ifade etmiştir. Çünkü büyük işletmeler kamuya daha fazla bilgi sağlama eğilimindedirler. Bu durumda izleme maliyetleri düşük ve işletme ile ilgili bilgilerin etkin bir biçimde kamu ile paylaşılmasına hassas menkul kıymetlerin yani hisse senetlerinin büyük işletmeler tarafından daha kolay ihraç edilebileceği sonucunu doğurmaktadır. Çalışmada İşletme büyüklüğünü temsilen

Padron vd. (2005), Degryse, Goeij ve Kappert (2012) ve Abdioğlu ve Deniz (2015) gibi araştırmacıların da araştırmalarında kullandıkları “Toplam Aktiflerin Doğal Logaritması” değişkeni kullanılmıştır.

Risk: İşletmelerin riskini ölçmede yaygın olarak kullanılan ölçüt kazançlarındaki volatilitedir. Faaliyet karındaki aşırı oynaklık işletmenin yükümlülüklerini yerine getirememesine neden olabilmektedir. Bu bakımdan işletmelerin risklilik düzeyleri sermaye yapısı çalışmalarında incelenen başlıca değişkenler arasında yer almaktadır. Harris ve Raviv (1991) ve Ullah ve Nishat (2008) gibi araştırmacılar işletmelerin nakit akışı ve borçlarını ödeyememe olasılığının yeni finansman kaynaklığı teminini zorlaştıracağını ifade etmişlerdir. Bu sebeple riski yüksek işletmeler daha az borçlanma olasılığına sahip işletmelerdir. Buna karşılık Thies ve Klock (1992), işletme borcunun yükselmesinin piyasaya tarafından olumlu bir işaret olarak algılanabileceğini bu sebeple belirli bir düzeyde borçlanma ve risk arasında pozitif bir ilişkinin olabileceğini ifade etmiştir. Bu çalışmada risk değişkenini temsilen Kim, Heshmati ve Aoun (2006), Cuong ve Canh (2012) ve Burucu ve Öndeş (2016) gibi araştırmacıların da kullandıkları “Net Faaliyet Karı/Net Satışlar Oranının Standart Sapması” oranı kullanılmıştır.

Büyüme Olanakları: Büyüme olanakları, işletmelerin gelecek dönemleri için büyüme potansiyellerinin incelendiği bir değişkendir ve genel olarak işletmelerin büyüme olanakları, bilanço aktiflerinin yüzdesel değişimleri ele alınarak incelenmektedir. Başlıca çalışmalar incelendiğinde büyüme olanakları ve kaldıraç arasında oluşturulmuş bir genel kanaat bulunmamaktadır. Titman ve Wessels (1988) ve Fauziah ve İskandar (2015) gibi araştırmacılar büyüme olanakları ve kaldıraç arasında negatif ilişkinin varlığına işaret etmelerine karşılık, Pandey (2001), Benito (2003) ve Achy (2009) gibi araştırmacılar büyüme olanakları ve kaldıraç arasında büyüme olanaklarına sahip işletmelerin büyümelerini finanse etmek için borçla finansmana yöneleceklerini ve bu bakımdan pozitif bir ilişkinin varlığını ifade etmektedirler. Çalışmada işletmenin büyüme olanaklarını temsilen Kim, Heshmati ve Aoun (2006), Cortez ve Susanto (2012) ve Abdioğlu ve Deniz (2015) gibi araştırmacıların da kullandıkları “Aktiflerdeki Yüzdesel Değişme” değişkeni kullanılmıştır.

Likidite: Likidite başlıca sermaye yapısı belirleyicilerindendir ve başlıca çalışmalarda likidite ve kaldıraç arasında negatif bir ilişkinin varlığına işaret edilmesine karşılık nadir olarak pozitif ilişkinin varlığını ifade eden araştırmacılar da mevcuttur. Eriotis vd. (2007), Liu vd. (2009) ve Cuong ve Canh (2012) gibi araştırmacılar likiditesi yüksek işletmelerin düşük likiditeye sahip işletmelere kıyasla daha az borçlanma eğiliminde olabileceklerini belirtmişlerdir. Ayrıca Sheikh ve Wang’a yüksek likiditeye sahip işletmelerin borçlanma maliyetlerinin daha düşük olabileceğini ifade etmişlerdir. Bu çalışmada likidite değişkenini temsilen Cuong ve Canh (2012), Sheikh ve Wang (2011), ve Demirhan (2009) gibi araştırmacıların da kullandıkları “Cari Aktif/Cari Pasif” değişkeni kullanılmıştır.

3.3. Analiz ve Bulgular

Bu çalışmada türev ürün kullanımı ile sermaye yapısı arasındaki doğrusal ilişkinin varlığı panel veri modeli ile test edilmiştir. Panel veri analizinde yatay kesit gözlemlerinin belirli dönemler itibarıyla

bir araya getirilmesi ile oluşturulmuş veriler analiz edilerek bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkileri belirlenir. Panel veri analizi yöntemi, zaman serisi analizlerinde olduğu gibi bağımsız değişkenler ile hata teriminin korelasyonu olmaması olarak tanımlanabilen dışsallık varsayımı altında sonuç veren bir analiz yöntemidir. Yöntemin varsayımları altında Tablo 1’de yer alan değişkenler ile aşağıdaki panel veri modelleri kurulmuştur:

$$\text{Model 1: } \left(\frac{Tb}{Tk}\right)_{it} = \alpha + \beta_1 \left(\frac{Att}{Ta}\right)_{i,t} + \beta_2 VY + \beta_3 K_{i,t} + \beta_4 B_{i,t} + \beta_5 R_{i,t} + \beta_6 BO_{i,t} + \beta_7 L_{i,t}$$

$$\text{Model 2: } \left(\frac{Tb}{Tk}\right)_{it} = \alpha + \beta_1 \left(\frac{Ptt}{Tk}\right)_{i,t} + \beta_2 VY + \beta_3 K_{i,t} + \beta_4 B_{i,t} + \beta_5 R_{i,t} + \beta_6 BO_{i,t} + \beta_7 L_{i,t}$$

$$\text{Model 3: } \left(\frac{Tb}{\bar{O}}\right)_{it} = \alpha + \beta_1 \left(\frac{Att}{Ta}\right)_{i,t} + \beta_2 VY + \beta_3 K_{i,t} + \beta_4 B_{i,t} + \beta_5 R_{i,t} + \beta_6 BO_{i,t} + \beta_7 L_{i,t}$$

$$\text{Model 4: } \left(\frac{Tb}{\bar{O}}\right)_{it} = \alpha + \beta_1 \left(\frac{Ptt}{Tk}\right)_{i,t} + \beta_2 VY + \beta_3 K_{i,t} + \beta_4 B_{i,t} + \beta_5 R_{i,t} + \beta_6 BO_{i,t} + \beta_7 L_{i,t}$$

Çalışmada 2012q1-2017q4 yılları arasında düzenli olarak türev ürün kullanan ve Ek-1’de listelenen 18 bankaya ait çeyrek dönemlik veriler kullanılmıştır. Bu veriler bankaların bağımsız denetim raporları ve mali tablolar incelenerek elde edilmiştir. Yatay kesit olarak (N) 18 bankanın, zaman boyutu (T) olarak ise 24 dönemin yer aldığı veri setinde toplam 432 gözlem bulunmaktadır. Panel veri modellerinin analizinde sırasıyla uygulanan testler aşamalı olarak aşağıda sıralanmıştır “*Uygulanan testlere ilişkin tablolar ekte sunulmuştur*”.

Model tahmin edilmeden önce değişkenler arası korelasyon testi, serilerin eğim parametrelerinin homojen bir yapıda mı olduğu yoksa heterojen bir yapıda mı olduğu ve serilerin yatay kesit bağımlılığı testlerinin araştırılması gerekmektedir. Serilerin eğim parametreleri Pesaran-Yamagata (2008) $\tilde{\Delta}$ testi ile, serilerdeki yatay kesit bağımlılığı ise zaman boyutunun yatay kesitten büyük olması (T>N) varsayımına dayanan Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı testi (1980) ve Pesaran (2004) CD testleri kullanılmıştır (Tatoğlu, 2018; Alper ve Oransay, 2015). Korelasyon testi sonuçları Ek-2’de, homojenlik ve yatay kesit bağımlılığı test sonuçları ise Ek-3’te sunulmuştur.

Bu aşamada uygulanması gereken bir diğer test değişkenlerin durağanlıklarının birim kök testleri ile sınanmasıdır. Değişkenlerin homojenlik ve yatay kesit bağımlılığı testleri bu aşamada önemlidir çünkü uygulanacak birim kök testi değişkenlerin yatay kesit bağımlı ve homojen olup olmasına göre farklılık arz etmektedir. Yatay kesit bağımsız ve homojen olarak tespit edilen Att/Ta ve Ptt/Tk değişkenlerinin durağanlıkları H_0 hipotezinde birim kökün varlığının test edildiği Levin, Lin ve Chu (LLC) birim kök testi ile, yatay kesit bağımlılığı bulunan diğer değişkenlerin durağanlıkları ise H_0 hipotezinde serinin durağanlığının test edildiği Hadri-Kurozumi birim kök testi ile sınanmış ve tüm değişkenlerin düzeyde durağan oldukları tespit edilmiştir. Birim kök testi sonuçları Ek-4’te sunulmuştur.

Birim kök testi sonrasında yapılması gereken bir diğer test modellerin klasik modele mi, sabit etkilere mi yoksa rassal etkilere mi uygunluğunun araştırılmasıdır. Bunun için modellere F, LM ve

Hausman testleri uygulanmış ve modellerin sabit etkiler ile çözümlenmeye uygun bulunmuştur. Uygulanan F, LM ve Hausman test sonuçları Ek-5'te sunulmuştur.

Modelin tahmini öncesinde yerine getirilmesi gereken son aşama modelde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığının olup olmadığının test edilmesidir. Modellerde değişen varyansın varlığı Greene (2000) değiştirilmiş Wald (W) testi ile, otokorelasyonun varlığı ise Baltagi-Lee (1995) LM ve Born-Breitung (2016) \widetilde{LM} testleri ile ve modellerde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı ise Friedman testi ile incelenmiştir. Test sonuçlarına göre tüm modellerde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı bulunmaktadır. Uygulanan testlerin sonuçları Ek-5'te sunulmuştur. Modelde değişen varyans, otokorelasyon ya da yatay kesit bağımlılığından en az birisinin bulunması tutarsızlıklara neden olabilmektedir. Bu durumda ya standart hatalar düzeltilmeli ya da bu durumu dikkate alan uygun yöntemlerle tahmin yapılmalıdır. Bu çalışmada değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığının her üçünün de varlığını dikkate alan Driscoll-Kraay tahmincisi kullanılmıştır (Tatoğlu, 2013).

Tablo 2. Sabit Etkiler Regresyon Sonuçları

Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
	Tb/Tk	Tb/Tk	Tb/Ö	Tb/Ö
Att/Ta	0,294*	-	25,95*	-
Ptt/Tk	-	0,27***	-	29,54***
Varlık Yapısı	0,12	0,01	3,18*	3,56*
Karlılık	-0,04*	-0,05*	-3,75*	-3,86*
Büyükük	0,043*	0,04*	3,41*	3,82*
Risk	0,10**	0,08***	9,82*	8,24**
Büyüme Olanakları	0,05*	0,04*	3,44*	3,39*
Likidite	-0,05*	-0,04*	-2,64*	-2,07**
R ²	0,39	0,38	0,44	0,43
F istatistiği	42,09*	46,33*	107,6*	97,84*

Not: *, ** ve *** ile sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerindeki anlamlılık ifade edilmiştir

Tablo 2 incelendiğinde, bilanço aktifindeki yer alan türev ürü kullanımının toplam borç üzerindeki etkisi %1 önem düzeyinde anlamlı ve pozitif etkili bulunmuştur. Bilanço pasifinde yer alan türev varlığının borçlanma üzerindeki etkisi ise %10 düzeyinde anlamlı ve pozitif etkili bulunmuştur.

Büyükük, likidite, büyüme olanakları ve karlılık değişkenlerinin tb/tk değişkeni üzerindeki etkisi %1 düzeyinde, risk değişkeninin tb/tk değişkeni üzerindeki etkisi ise model 1'de %5 (model 2'de ise %10) düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Varlık yapısının tb/tk üzerine etkisi ise anlamsız bulunmuştur. Analiz sonuçlarına göre likidite ve karlılık değişkenleri negatif ilişkili, büyükük, risk ve büyüme olanakları değişkenleri ise tb/tk değişkeni ile pozitif ilişkili olarak tespit edilmiştir.

Bilanço aktifindeki türev varlığının tb/ö oranı üzerindeki etkisi %1 önem düzeyinde anlamlı ve pozitif etkili bulunmuştur. Bilanço pasifinde yer alan türev varlığının toplam borç/öz kaynak oranı üzerindeki etkisi ise %10 düzeyinde anlamlı ve pozitif etkili bulunmuştur.

Varlık yapısı, büyüme olanakları, karlılık ve büyüklük değişkenlerinin tb/ö değişkeni üzerindeki etkisi her iki modelde de (Model 3 ve 4) %1 önem düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Likidite ve risk değişkenlerinin tb/ö değişkeni üzerine etkisi ise model 3’de %1 önem düzeyinde, model 4’de ise %5 önem düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Ayrıca sonuçlara göre likidite ve karlılık değişkenleri tb/ö ile negatif ilişkili, büyüklük, risk, varlık yapısı ve büyüme olanakları değişkenlerinin ise tb/ö değişkeni ile pozitif ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Tüm modellerde F testi (parametrelerin topluca anlamlılığının testi) %1 önem düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

4. SONUÇ

Türev ürünlerin sermaye yapısına etkisinin Türkiye’deki bankalar üzerinde incelendiği bu çalışmada 4 model kurulmuş ve kurulan 4 model de istatistiksel olarak %1 önem seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Tüm modellerde aktifteki türev varlığının ve pasifteki türev varlığının borçlanma üzerine etkisinin pozitif ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Uluslararası literatür ile eşleşen bu sonuç ışığında, türev ürün kullanımının bankaların borçlanma olanaklarını artırıcı etkiye sahip olduğu söylenebilir. Borçlanmak bankaların özellikle mevduat bankalarının temel çalışma prensiplerinin özünü oluşturmaktadır. Bu borçlanma genel itibarıyla mevduat toplama suretiyle gerçekleşmekte olsa da bazı durumlarda uluslararası piyasalardan uygun koşullarda kredi temin edilmesi ile de gerçekleşebilmektedir. Türev ürün kullanımının borçlanmalarını artırıcı etkiye sahip olması, yani mevduat ve mevduat dışı kaynak temin edebilme imkanlarını artırması bankaların daha fazla kredi olarak sunabilecekleri kaynak anlamına gelecektir. Bu durum bankaların daha fazla kar elde edebilmelerine olanak sağlayacaktır.

Bankaların bilançoları incelendiğinde alım satım amaçlı türev ürün kullanım yoğunluklarının riskten korunma amaçlı türev ürün kullanım yoğunluklarından fazla olduğu ve swap sözleşmelerini diğer türev ürün sözleşmelerine nazaran daha çok kullandıkları tespit edilmiştir. Bu strateji ile bankaların türev sözleşmelerinde pozisyon olarak spekülasyon amaçlı kar sağlamayı ve swap sözleşmeleri ile nakit akışlarını olası risklere korumayı amaçladıkları söylenebilir.

Türev ürün kullanan bankalarda varlık yapısının sermaye yapısı üzerine etkisi model 3 ve model 4’de istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişkili bulunmuştur. Titman ve Wessels (1988), Rajan ve Zingales (1995) ve Frank ve Goyal (2005) gibi araştırmacıların sonuçları ile örtüşen bu sonuca göre varlık yapısı güçlü olan bankaların borçlanabilme olanaklarının daha yüksek olabilmektedir. Türev ürün kullanan bankalarda karlılığın sermaye yapısı üzerine etkisi 4 modelde de anlamlı ve negatif ilişkili

bulunmuştur. Pandey (2001), Basnet (2015), Burucu ve Öndeş (2016), Demirci (2017) gibi araştırmacıların sonuçları ile örtüşen bu sonuca göre karlılığı düşük olan bankalar finansman ihtiyaçlarını karşılamada borçlanmaya daha isteklidirler. Bu yönelimin altında borçlanma ile elde edecekleri kaynağı kredi olarak satarak karlılıklarını artırma stratejisi düşüncesi olabilir. Banka büyüklüğünün sermaye yapısı üzerine etkisi kurulan tüm modellerde anlamlı ve pozitif ilişkili olarak bulunmuştur. Hart (1995 ve 2001), Rajan ve Zigales (1995), Cuong ve Canh (2012) gibi araştırmacıların sonuçları ile örtüşen bu sonuca göre çeşitlilik gösterebilme eğilimleri yüksek ve iflas olasılıkları düşük olan büyük bankaların borçlanabilme avantajları yüksektir. Riskin sermaye yapısı üzerindeki etkisi tüm modellerde anlamlı ve pozitif ilişkili olarak bulunmuştur. Genel beklenti negatif ilişkili olması yönündedir ancak literatürde bu ilişkiyi pozitif bulan Pandey (2001), Chen (2004) ve Basnet (2015) gibi araştırmacılar mevcuttur. Risk ve sermaye yapısı arasındaki pozitif ilişkinin kaynağı bankaların atak ve riski seven bir yönetim stratejisi ile yönetildiği düşüncesi olabilir. İşaret teorisine göre ise borçlanmanın piyasada olumlu bir sinyal olarak algılanabilmektedir. Büyüme olanakları ve sermaye yapısı arasındaki ilişki kurulan tüm modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişkili olarak bulunmuştur. Achy (2009), Degryse, Goeij ve Kappert (2012), Burucu ve Öndeş (2016) gibi araştırmacıların sonuçları ile örtüşen bu sonuca göre hızlı büyüme potansiyeline sahip bankaların kaynak ihtiyacı daha yüksek olacaktır. Bankalar bu kaynak ihtiyacını, büyük ölçüde mevduat ve mevduat dışı kaynak kullanımı ile sağlayabileceklerdir. Likidite değişkeninin sermaye yapısı arasındaki ilişki kurulan tüm modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif ilişkili olarak bulunmuştur. Eriotis (2007), Cuong ve Canh (2012) ve Demirci (2017) gibi araştırmacıların sonuçları ile örtüşen bu sonuca göre düşük likiditeye sahip bankaların likidite riski ile karşı karşıya kalmamaları için borçlanmaya yönelebileceklerini işaret etmektedir.

KAYNAKÇA

- Abdioğlu, N. ve Deniz D. (2015). Borsa İstanbul'da İşlem Gören İmalat Sanayi Şirketlerinin Sermaye Yapılarının Firmaya Özgü Belirleyicileri. *Sosyoekonomi*, 23(26), 1195-213.
- Achy, L. (2009). Corporate Capital Structure Choices in Mena: Empirical Evidence from Nonlisted Firms in Morocco. *Middle East Development Journal*, 1(2), 255-273.
- Albayrak, A. S. ve Akbulut R. (2008). Sermaye Yapısını Belirleyen Faktörler: İMKB Sanayi ve Hizmet Sektörlerinde İşlem Gören İşletmeler Üzerine Bir İnceleme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22, 425-446.
- Alper, A. E. ve Oransay, G. (2015). Cari Açık ve Finansal Gelişmişlik İlişkisinin Panel Nedensellik Analizi Ekseninde Değerlendirilmesi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 1(2), 73-85.
- Basnet, A. (2015). *Capital Structure Choice of Financial Firms: Evidence from Nepalese Commercial Banks*. Department of Finance and Statistics Hanken School of Economics. <https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/153151/basnet.pdf?sequence=4> (Erişim Tarihi 14.04.2019)

- Ban, M. S., Girardone, C. ve Sarkisyan A. (2016). *The Determinants of Bank Capital Structure: A European Study*, CASS Business School London, (Erişim tarihi 15.04.2019) <https://pdfs.semanticscholar.org/910e/1581f10083f26a10ed57be5116c4dedab263.pdf>
- Ben, K. ve Folus, D. (2009). Hedging and Financing Decisions: a Simultaneous Equations Model. *Banquers, Markets & Investors*, 98, 28-38.
- Benito, A. (2003). The Capital Structure Decisions of Firms: Is There a Pecking Order?, *Documentos de Trabajo/Banco de España*, 0310, (Erişim Tarihi: 05.04.2019) <https://repositorio.bde.es/bitstream/123456789/6776/1/dt0310e.pdf>
- Burucu, H. ve Öndeş, T. (2016). Türk İmalat Sanayi Firmalarının Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 201-225.
- Carter, D.A. ve Sinkey, J.E. (1998). The Use of Interest Rate Derivatives by End Users: The Case of Large Community Banks. *Journal of Financial Services Research*, 14(1), 17-34.
- Chang, C. C., Ho, K. ve Hsiao Y. (2018). Derivatives usage for banking industry: evidence from the European markets. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 51(4), 921-941.
- Cortez, M. ve Susanto, S. (2012). The Determinants of Corporate Capital Structure: Evidence from Japanese Manufacturing Companies. *Journal of International Business Research*, 10(3), 121-134.
- Cuong, N. T. ve Canh, N. T. (2012). The Factors Affecting Capital Structure for Each Group of Enterprises in Each Debt Ratio Threshold: Evidence from Vietnam's, *International Research Journal of Finance and Economics*, 94, 23-37.
- Degryse, H., Goeyt, P. D. ve Kappert, P. (2012). The Impact of Firm and Industry Characteristics on Small Firms' Capital Structure. *Small Business Economics*, 38(4), 431-447.
- Demirhan, D. (2009). Sermaye Yapısını Etkileyen Firmaya Özgü Faktörlerin Analizi: İMKB Hizmet Firmaları Üzerine Bir Uygulama. *Ege Akademik Bakış*, 9(2), 677-697.
- Durukan, B. M. (1997). Hisse Senetleri İMKB'de İşlem Gören Firmaların Sermaye Yapısı Üzerine Bir Araştırma. *İMKB Dergisi*, 1(3), 75-91.
- Eriotis, N., Vasiliou, D. ve Neokosmidi, Z. V. (2007). How Firm Characteristics affect Capital Structure: An Empirical Study. *Managerial Finance*, 33(5), 321-331.
- Fauziah, F. ve Iskandar, R. (2015). Determinants of Capital Structure in Indonesian Banking Sector. *International Journal of Business and Management Invention*, 4(12), 36-44.
- Frank, M. Z. ve Goyal, V. K. (2005). Trade off and Pecking Order Theories of Debt, *Handbook of Empirical Corporate Finance Elsevier*, 135-202. <https://ssrn.com/abstract=670543> (Erişim Tarihi: 10.04.2019).
- Graham, J.R. ve Rogers, D.A. (2002). Do Firms Hedge in Response to Tax Incentives? *The Journal of Finance*, 57(2), 815-839.
- Goh, C. F., Tai, W. Y., Rasli A., Tan, O. ve Zakuan N. (2018). The Determinants of Capital Structure: Evidence From Malaysian Companies. *International Journal of Supply Chain Management*, 7(3), 225-230.
- Haris, M. ve Raviv, A. (1991). The Theory of Capital Structure. *Journal of Finance*, 46(1), 297-355.
- Hart, O. (1995). *Firms, Contracts and Financial Structure*. USA: Oxford University Press.
- Kim, H., Heshmati, A. ve Aoun, D. (2006). Dynamics of Capital Structure: The Case of Korean Listed Manufacturing Companies. *Asian Economic Journal*, 20(3), 1-37.

- Liu, Y., Ren, J. ve Zhuang, Y. (2009). An Empirical Analysis on the Capital Structure of Chinese. *International Journal of Business and Management*, 4(8), 46-51.
- Marsh, P. (1982). The Choice Between Equity and Debt: An Empirical Study. *The Journal of Finance*, 37(1), 121-144.
- Moh, F. Y. ve Lin, B. H. (2006). An Empirical Study of the Relationship between Derivatives Use and the Financial Characteristics of Domestic Banks in Taiwan, <http://ir.lib.ntust.edu.tw/handle/987654321/13806> (Erişim Tarihi: 01.04.2019).
- Myres, S. C. (1977). Determinants of Corporate Borrowing. *Journal of Financial Economics*, (5), 147-175.
- Myers, S. C. ve Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information the Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.
- Nguyen, H. ve Kayani, Z. (2013). Determinants of Banks' Capital Structure in Asia a Comparison Among Developed and Developing Countries, School of Economics and Management Department of Business Administration, (Erişim Tarihi: 05.04.2019) <https://core.ac.uk/download/pdf/289951612.pdf>
- Nunes, M. P. J. ve Serrasqueiro, Z. M. (2007). Capital Structure of Portuguese Service Industries: A Panel Data Analysis. *The Service Industries Journal*, 27(5), 549-562.
- Padron, Y. G., Apolinario, R. M. C., Santana, O. M., Martel, M. C. V. ve Sales, L. J. (2005). Determinants Factors of Leverage: An Empirical Analysis of Spanish Corporations. *The Journal of Risk Finance*, 6(1), 60-68.
- Pandey, I. M. (2001). Capital Structure and the Firm Characteristics: Evidence from an Emerging Market, Indian Institute of Management Ahmedabad, Working Paper no.20011004, 1-17.
- Rajan, R. G. ve Zingales, L. (1995). What Do We Know About Capital Structure? Some Evidence from International Data. *The Journal of Finance*, 50(5), 1421-1460.
- Rivas, A., Ozuna, T. ve Policastro, F. (2006). Does the Use of Derivatives Increase Bank Efficiency? Evidence From Latin American Banks. *International Business&Economics Research Journal*, 5(11), 47-56.
- Schinasi, G.J., Craig, R.S., Drees, B. ve Kramer, C. (2000). *Modern Banking and OTC Derivatives Markets*. Washington: IMF Graphics.
- Scott, J. H. (1977). Bankruptcy, Secured Debt and Optimal Capital Structure. *The Journal of Finance*, 32(1), 1-19.
- Simons, K. (1995). Interest Rate Derivatives and Asset Liability Management by Commercial Banks. *New England Economic Review*, (Jan), 17-29.
- Sheikh, N. A. ve Wang, Z. (2011). Determinants of Capital Structure: An Empirical Study of Firms in Manufacturing Industry of Pakistan. *Managerial Finance*, 37(2), 117-133.
- Swai, T. A., Lwiza, D. V. B. ve Ndanshau, M. O. (2016). Determinants of Bank Capital Structure Does Bank Ownership Matter? Evidence From Tanzania. *Business Management Review*, 19(1), 34-45.
- Şen, A. (2004). *Yatırım Bankacılığı ve Sermaye Piyasası*. İstanbul: SPK Yeterlilik Etüdü.
- Tatoğlu, F. Y. (2013). *Panel Veri Ekonometrisi*. İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Tatoğlu, F. Y. (2018). *İleri Panel Veri Analizi*. İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Thies, C. F. ve Klock, M. S. (1992). Determinants of Capital Structure. *Review of Financial Economics*, 1(2), 40-53.

- Titman, S. ve Wessels, R. (1988). The Determinants of Capital Structure Choice, *The Journal of Finance*, 43(1), 1-19.
- Ullah, W. ve Nishat, M. (2008). Capital Structure Choice in an Emerging Market: Evidence from Listed Firms in Pakistan, 21st Australasian Finance and Banking Conference, SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1265447> (Erişim Tarihi, 25.03.2019).
- Verbruggen, S. (2016). The Impact of Interest Rate Derivative Usage on Capital Structure Decisions in Capital Intensive Industries. Erasmus University Rotterdam Erasmus School of Economics, Non Public Master Thesis.
- Warner, J. B. (1977). Bankruptcy Cost: Some Evidence. *The Journal of Finance*. 32(2), 337-347.
- Wolf, D.F., Boulter, T ve Bhattacharya, S. (2017). Hedging and Capital Structure Decision – Is There an Optimal Mix for Australian Firms? Available SSRN 3021481.
- Yang, J., Davis, G. C. ve Leatham, David J. (2001). Impact of Interest Rate Swaps on Corporate Capital Structure: An Empirical Investigation, *Applied Financial Economics*, 11(1), 75-81.

EKLER

Ek-1. Analiz Edilen Bankalar Listesi

Sıra	Banka Adı	Sıra	Banka Adı
1	Akbank A.Ş.	10	ICBC Turkey Bank A.Ş.
2	Alternatif Bank A.Ş.	11	Turkishbank A.Ş.
3	Anadolu Bank A.Ş.	12	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.
4	Citibank A.Ş.	13	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.
5	Denizbank A.Ş.	14	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
6	QNB Finansbank A.Ş.	15	Türkiye Halkbank A.Ş.
7	HSBC Bank A.Ş.	16	Türkiye İş Bankası A.Ş.
8	ING Bank A.Ş.	17	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
9	Şekerbank A.Ş.	18	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

Ek-2. Değişkenler Arası Korelasyon Testi

	Tb/Tk	Tb/Ö	Att/Ta	Ptt/Tk	VY	K	B	R	BO	L
Tb/Tk	1									
Tb/Ö	0,925	1								
Att/Ta	0,186	0,164	1							
Ptt/Tk	0,167	0,147	0,821	1						
VY	-0,273	-0,232	-0,083	0,028	1					
K	-0,216	-0,309	-0,133	-0,109	0,226	1				
B	0,377	0,243	0,148	0,173	-0,124	0,511	1			
R	-0,001	-0,059	0,54	0,533	0,021	0,079	0,188	1		
BO	0,237	0,231	-0,044	-0,088	0,007	-0,023	0,059	0	1	
L	-0,349	-0,25	0,257	0,286	0,356	-0,269	-0,636	0,105	-0,193	1

Ek-3. Homojenlik Testi Değişkenlerin Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Değişken Adı	Delta İstatistik	LM (Breusch, Pagan 1980)		CDIm (Pesaran 2004)	
		Sabitli	Trendli	Sabitli	Trendli
Tb/Tk	3.71*	245,07*	304,88*	5,26*	8,68*
Tb/Ö	3.02*	276,85*	330,29*	7,08*	10,13*
Att/Ta	-1,92	125,57	146,29	-1,56	-0,38
Ptt/Tk	-0,82	113,98	131,99	-2,23	-1,2
(Ta-KA)/Ta	1,64***	239,85*	246,57*	4,96*	5,34*
Nk/Ns	-0,73	245,77*	269,61*	5,30*	6,66*
Ln Ta	5,25*	260,72*	254,20*	6,15*	5,78*
$\sigma_{Nk/Ns}$	6,15*	328,08*	343,09*	10,00*	10,86*
$\sigma_{Nk/Ns}$	0,33	227,28*	267,07*	4,24*	6,52*
Ca/Cp	2,76*	191,04*	221,16*	2,17*	3,89*

Not: *, ** ve *** ile sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerindeki anlamlılık ifade edilmiştir

Ek-4. Değişkenlerin Birim Kök Testleri

	Hadri-Kurozumi				LLC	
	Sabitli		Trendli		Sabitli	Trendli
	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık	İstatistik	İstatistik
Tb/Tk					-5,71*	-7,24*
Tb/Ö					-6,74*	-8,57*
Att/Ta	-2,16	0,98	-2,22	0,98		
Ptt/Tk	-1,84	0,96	-2,47	0,99		
(Ta-KA)/Ta	-2,96	0,99	-1,06	0,85		
Nk/Ns	-0,38	0,64	-2,15	0,98		
Ln Ta	-2,82	0,99	-2,2	0,98		
$\sigma_{Nk/Ns}$	-1,6	0,94	-3,74	0,99		
$\Delta_{\%Ta}$	0,4471	0,32	0,48	0,31		
Ca/Cp	-0,18	0,57	-0,36	0,64		

Not: *, ** ve *** ile sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerindeki anlamlılık ifade edilmiştir.

Ek-5. 7. F, LM, Hausman, Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Yatay Kesit Bağımlılığı

Testleri

Kurulan Modeller	F Testi			LM Testi			Hausman Testi
	F Birim	F Zaman	F Birim-Zaman	LM Birim	LM Zaman	LM Birim-Zaman	
Model 1	33,91*	2,932*	15,52*	862,80*	1,08	863,88*	32,07*
Model 2	33,66*	3,22*	15,48*	849,44*	0,66	850,10*	34,37*
Model 3	54,96*	2,52*	25,03*	1406,85*	0,74	1407,60*	40,16*
Model 4	54,68*	2,91*	24,90*	1400,08*	0,58	1400,66*	41,24*
Kurulan Modeller	Değişen varyans		Otokorelasyon		Yatay Kesit Bağımlılığı		
	W		LM	\bar{LM}			
Model 1	235,84*		190,01*	216,37*	58,53*		
Model 2	224,62*		197,18*	224,04*	69,03*		
Model 3	332,58*		218,52*	246,82*	5,80*		
Model 4	327,35*		227,72*	256,62*	67,18*		

Not: *, ** ve *** ile sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerindeki anlamlılık ifade edilmiştir



ENTEĞRE RAPORLAMA KILAVUZ İLKELERİNE BAĞLILIK SEVİYESİNİN
DEĞERLENDİRİLMESİ: FİNANSAL HİZMET SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA
EVALUATION OF THE LEVEL OF COMMITMENT TO THE INTEGRATED REPORTING
GUIDELINES: A STUDY IN THE FINANCIAL SERVICE SECTOR

İpeksu ÖZBAŞ¹, Osman TUĞAY²



1. Öğr. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi,
Rektörlük, ipeksuozbas@sdu.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-7467-7546>
2. Doç.Dr., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi,
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme
Bölümü, otugay@mehmetkif.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0001-8733-7471>

Öz

Bu çalışma entegre raporlama girişimini benimsemiş, finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin entegre raporlama kılavuz ilkelerine bağlılık seviyesini analiz etmek amacıyla yapılmıştır. Bu kapsamda finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yayınladıkları entegre raporlar, entegre raporun kılavuz ilkelerine göre değerlendirilerek Maxqda2020 programı ile içerik analizine tabi tutulmuştur. Bu sayede kılavuz ilkelere bağlılık düzeyi, hangi ilkelerin ne sıklıkla kullanıldığı, finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin entegre raporlamadaki genel eğilimleri belirlenerek entegre rapor uyum skorları oluşturulmuştur. Oluşan entegre rapor uyum skorları ile karlılık oranları arasında ilişki araştırılmıştır. Çalışmanın sonucunda on şirketin incelenen otuz entegre raporuna, entegre raporlamanın yedi kılavuz ilkelerine cevap veren toplam 701 kodlama yapılmıştır. Bu kodlamalardan 158'i "stratejik odak ve geleceğe yönelim" ilkesine cevap veren maddelerden oluşmaktadır. Ayrıca oluşturulan entegre rapor uyum skorları ile karlılık oranları arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Anahtar Kelimeler: Entegre Raporlama, Değer Yaratma, Kılavuz İlkeler.

Abstract

This study was carried out to analyze the level of adherence to integrated reporting guidance principles of companies operating in the financial services sector, which have been integrated reporting initiative. In this context, integrated reports published by businesses operating in the financial services sector were evaluated according to the guidelines of the integrated report and content analysis was carried out and integrated report compliance scores were established. In this way, the level of adherence to the guidelines, how often the principles are used, the general trends of enterprises operating in the financial services sector in integrated reporting are determined and the relationship of integrated compliance scores with profitability ratios is examined. At the end of the study, a total of 701 coding was made to the thirty integrated reports of the company, which responded to the integrated reporting seven guiding principles. 158 of these codings consist of items that respond to the principle of "strategic focus and future orientation". In addition, a significant relationship was not found between the integrated report compliance scores and profitability.

Keywords: Integrated Reporting, Creating Value, Guiding Principles.

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
08.04.2021 04.08.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
20.05.2021 05.20.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.911804>

* Bu makale İpeksu ÖZBAŞ'ın "Entegre Raporlama Kılavuz İlkelerine Bağlılık Seviyesinin Değerlendirilmesi: Finansal Hizmet Sektöründe Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The financial sector is considered to be one of the risky and highly transparent sectors for investment. Because the financial sector is easily affected by the economic cycle. In other words, when economic growth occurs, the demand for financial products increases, and in case of economic contraction, these companies are the first to be affected by the economic contraction. In addition, the financial sector plays an important role in society as it provides protection from risks, supports the emergence of new businesses and businesses, and provides savings and investments. Integrated reporting continues to be studied and discussed in the academy. In this context, it has been observed that most of the studies on integrated reporting have been affected by the International Integrated Reporting Framework. It is clear that the framework will have a strong impact on the future global development of integrated reporting. Because IIRC is the most likely developer of integrated reporting at this stage. Accordingly, to what extent has the financial sector adhered to the guidelines provided by the Integrated Reporting framework?

Research Questions

How does a sector (financial sector), which is dynamic and easily affected by the economic cycle, follow the guiding principles of the International Integrated Reporting Framework? To what extent did the companies operating in the financial services sector prepare an “integrated” report? Which guidelines have the highest reporting frequency in the financial services industry? What were the integrated report compliance scores of businesses operating in the financial services industry? Did these scores differ regionally? Is there a relationship between integrated report scores and profitability rates?

Literature Review

(Atkins ve Maroun, 2015) examined some integrated reports for the first time disclosed by public companies on the Johannesburg Stock Exchange. Their aim is to reveal the general outlook of the companies with which they analyze the integrated efficiency. They interviewed 20 experts in detail. They learned that the study tries to reveal the relationships between financial and non-financial information, which they see as a new development in the traditional annual reporting. However, they stated that the integrated thinker was not fully reflected in the reports. (Yüksel ve Aracı, 2017) tried to determine how appropriate the activity reports of 50 users traded in the BIST Corporate Governance Index are prepared for integrated reporting. In this context, they conducted content analysis with 71 items that responded to the integrated reporting guideline and content items. Providing 50 duration of the study, 24 of them had an integrated report compliance score above 0.50. (Pistoni et al., 2018) aimed to evaluate the integrated studies in their studies. In 2013 and 2014, they developed a reading scoring model and a report scoreboard to analyze 116 integrated reports. Findings obtained when found indicate the poor quality of the report. (Öztürk, 2019), for the first time in 2017, the integrated report conducted a content analysis of a bank's integrated report according to the International Integrated Reporting

Framework. Navigating more importantly than other principles in the first integrated report published by the bank in his study, which are among the guiding principles of the integrated report, “strategic focus and future orientation”, “materiality” and “relations with stakeholders”. (Vitolla et al., 2020) investigated an integrated work plan in the financial sector, financial and country forecasts and found that the integrated reporting was greatly and positively affected by the civil law system.

Methodology

Content analysis was conducted to evaluate the integrated reports of the companies subject to the analysis according to the guiding principles and to determine the quality of the published integrated reports. In order to transform the quality of integrated reporting into a quantitative score, integrated report scores were created using 32 items that respond to the 7 guiding principles of integrated reporting created by IIRC. Content analysis; 32 items that respond to the guiding principles were coded using the Maxqda 2020 qualitative data analysis program. Correlation analysis was conducted with SPSS statistics 22 quantitative data analysis program to determine whether there is a relationship between the resulting integrated report scores and various factors (such as regional difference, equity profitability).

Results and Conclusions

As a result of the study, it was determined that the two most important principles in the integrated reports published by the companies operating in the financial services sector, which were analyzed, were "strategic focus and future orientation" and "connection between information". A significant relationship could not be found between the integrated report compliance scores generated as a result of content analysis and profitability rates.

1. GİRİŞ

Firmaların finansal tablolar, kurumsal sosyal sorumluluk raporları ve yönetim raporları gibi bilgileri açıkladıkları farklı kanalları vardır. Ancak son yıllarda piyasa bilgisi ihtiyaçlarını karşılamak için işin doğası ve ihtiyaçları çarpıcı biçimde değişmeye başlamıştır. Paydaşlar arasında kurumsal raporlamaya yönelik, geleneksel yaklaşımların gerekli bilgileri sağlamak için yetersiz hale geldiği görüşü hâkim olmuştur (Cohen vd., 2012). Dolayısıyla kurumsal raporlamanın kalitesini artırmak için şirketler ve standart belirleyiciler üzerinde ek baskı oluşturmuştur. Bilgi, kurumsal şeffaflığı yansıtmalıdır ve hesap verebilirlik ileriye dönük olmalı ve geriye dönük sunumlarla sınırlı olmamalıdır. Bu talep, şirketlerin sağlamaları gereken bilginin yeni doğasını dikkate alan yenilikçi yollar yaratmalarını gerektirmiştir (Beattie vd., 2004). Bu talebe dayalı olarak, birçok firma, bağımsız sürdürülebilirlik raporlarını, kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) raporlarını veya geleneksel finansal raporlama yöntemlerini geliştirmeye başlamıştır. Kurumsal raporlama alanında en yenilikçi girişim, finansal ve finansal olmayan bilgileri bir bütün ve ilişkili olarak sunmayı destekleyen, 2010 yılında kurulan Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi'dir (IIRC). Vizyonu, sermaye tahsisini ve kurumsal davranışı daha geniş finansal hedeflerle uyumlu hale getirmek olan konsey 2013 yılında entegre raporlamayı geliştirmiş ve bir çerçeve ile yayınlamıştır. Entegre raporlama, dünyadaki yalnızca bir ülkede (Güney Afrika) zorunlu olmasına rağmen, gönüllü olarak entegre rapor yayınlayan şirketlerin sayısı oldukça fazladır. Entegre raporlama, şirketler ve finansal piyasalar arasında bir iletişim platformu haline gelmeyi hedefleyen, entegre rapor hazırlayanların iş stratejisinin anlaşılmasını ve performanslarını nasıl etkilediğini ve nasıl değer yarattığını anlatmayı hedefleyen bir raporlama türüdür.

Mevcut bilgilere rağmen, entegre bir raporun yeteri kabul edilmesi için nelerin gerekli olduğu ve yayınlanan entegre raporların çerçevede belirtilen kılavuz ilkelere gerçekte ne ölçüde uydukları konusunda hala sorular vardır. Bu çalışmada bu yeterlilik ölçülmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda bu yeterliliği ölçmek için (Lozano ve Valencia, 2016) tarafından geliştirilen ölçüt kullanılarak Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesi'nde (IIRC) yer alan kılavuz ilkeler için puan atanmıştır. İçerik analizi Maxqda 2020 Plus programı yardımı ile yapılmıştır. Ölçüt finans sektöründe faaliyet gösteren on şirketin 2016-2018 yılı entegre raporlarına uygulanmıştır. Daha sonra oluşturulan entegre rapor skorları ile karlılık oranları arasındaki incelenmiştir.

Çalışma 6 bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümü giriş bölümüdür, İkinci bölümde literatür incelemesi yapılmıştır. Üçüncü bölüm entegre rapora bir arka plan sağlamaktadır. Çalışmanın dördüncü bölümü araştırma örneklemini, metodolojiyi açıklamaktadır. Çalışmanın beşinci bölümü araştırma bulgularını, araştırma yöntemleri de dâhil olmak üzere genel araştırma sürecini ve araştırma tasarımını ana hatlarıyla belirtmekte ve yorumlanmaktadır. Çalışmanın son bölümünde ise sonuçlar sunulmakta, sınırlamalar vurgulanmakta ve önerilerde bulunulmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Son zamanlarda, entegre raporlama uygulamaları ve bunların belirleyicileri oldukça araştırılan bir alan haline gelmiştir. Dolayısıyla literatürde entegre raporlama konusunda yapılmış pek çok çalışma mevcuttur. Çalışmanın bu bölümünde, entegre raporlama ile ilgili Türkiye’de ve dünyada araştırma ve analize dayalı yapılan çalışmaların bir kısmına yer verilmiştir.

Genellikle yapılan çalışmalarda; Yüksel ve Aracı, (2017), IIRC’ ye dayalı bir ölçüm aracı olarak bir kontrol listesi veya dizin geliştirmiştir. Bazı yazarlar ise Haji ve Ghazali, (2013); Lee ve Yeo, (2016); Pistoni vd., (2018); Rivera-Arrubla vd., (2017) IIRC’ yi dayanak göstermeyen ölçüm araçları kullanmışlardır. Elmacı ve Sevim (2017) ise çalışmalarında, Türkiye’deki entegre raporlama yapmak isteyen işletmelere, öncelikle sürdürülebilirlik raporları hazırlamalarını önermişlerdir.

Lopretive vd., (2018) çalışmalarında zorunlu olarak entegre raporlama yayınlayan ve gönüllü olarak entegre raporlama yayınlayan şirketleri karşılaştırmıştır. Yine aynı şekilde Eccles vd., (2019) on ülke için her ülkeden beş şirket seçmişler ve entegre raporlama açıklamalarının seviyesini ve kalitesini karşılaştırmışlardır. Almanya, Hollanda ve Güney Afrika’da yüksek düzeyde açıklama, Fransa, İtalya, Güney Kore ve Birleşik Krallık’ta orta düzeyde açıklama ve Brezilya, Japonya ve Amerika Birleşik Devletleri’nde düşük düzeyde bilgi açıkladıklarını bildirmişlerdir. Yüksel (2018) çalışmasında, Türkiye ve Güney Afrika’da faaliyet gösteren katılım bankalarının yıllık faaliyet raporları incelenmiş ve analiz sonucunda Türkiye ve Güney Afrika’da faaliyet gösteren katılım bankalarının hesaplanan entegre raporlama skorları arasında farklılık olduğunu belirlemiştir.

Kılıç ve Kuzey (2018); Pistoni vd., (2018); Świdarska ve Raulinajtys-Grzybek (2017); Abeywardana, (2016) çalışmalarında organizasyonel genel bakış ve dış çevre, yönetim, riskler ve fırsatlar için yüksek açıklamalar sonucuna ulaşmışlardır. Ancak Albetairi vd., (2018) çalışmasında entegre raporlarda riskler ve fırsatlar için yapılan açıklamanın yetersiz olduğu sonucuna ulaşmıştır. Dereköy (2018) çalışmasında araştırma kapsamındaki işletmelere ait entegre raporlarda sunulan bilgilerin, büyük oranda Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesi içerik öğeleri ile uyumlu olduğunu ancak, standart bir formatta sahip olmadığını tespit etmiştir.

Ömürbek ve Kılıç (2019); Doğan ve Yunusova (2021) çalışmalarında, muhasebe meslek mensuplarının entegre raporlamaya ihtiyaç duydukları ve entegre raporlama hakkında yeterli bilgi düzeyine sahip olduklarını tespit etmişlerdir. Marşap, Demirel ve Altınay (2020) yaptıkları çalışmada, entegre raporlamanın belediyeler için uygulanabilir olduğu, orta ve uzun vadede uygulamanın şeffaflığı, verimliliği ve etkinliği artıracığı sonucuna ulaşılmıştır.

Songini vd (2021) çalışmasında, entegre raporlama kalitesi ile firma karlılığı (ROE) arasında pozitif bir yönlü ilişki tespit etmiştir. Ayrıca (Lee ve Yeo, 2015), Güney Afrika şirketlerinin entegre

raporlama ile değerlemesi arasındaki ilişkiyi incelemiş ve sonucunda şirketlerin değerlemesinin entegre raporlama açıklamaları ile pozitif bir ilişkisi olduğunu saptamıştır.

3. ENTEGRE RAPORLAMA TEORİK ARKA PLANI

3.1. Entegre Raporlama Nedir?

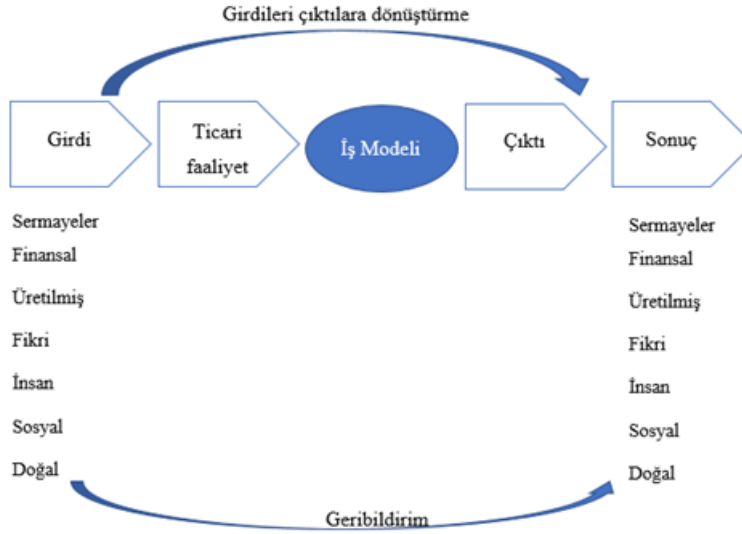
Entegre raporlama özellikle son yıllarda akademik literatürde dikkat çeken bir kavram olup, finansal muhasebede ve şirket raporlarında “reform” yapmaya çalışan raporlama yeniliklerinin en son aşamasıdır (Higgins vd., 2014). Entegre raporlama yeni bir gelişme olması ve çoğu ülkede gönüllülük esasına dayalı olmasına rağmen entegre raporlamanın kurallarını tanımlayan ve onu fiili olarak yönlendiren Uluslararası Entegre Raporlama Konseyinin (IIRC) ortaya çıkmasıyla beraber ivme kazanmıştır (Zappettini ve Unerman, 2016). Entegre raporlama, "Bir kuruluşun stratejisinin, yönetiminin, performansının ve beklentilerinin, dış çevresi bağlamında, kısa, orta ve uzun vadede değer yaratmaya nasıl yol açtığına dair kısa bir iletişimdir" (IIRC, 2013).

Entegre raporlama, firmaların değer yaratma süreçlerini bilgi kullanıcılarına aktarır ve aynı zamanda entelektüel sermayenin yönetilmesini, ölçülmesini ve raporlanmasını sağlar. Örneğin bir firma elektrikli araç kullanmaya karar verdiğinde doğal olarak yakıt maliyetleri ve karbon emisyonları düşecektir. Peki, bu durum işletme stratejisini nasıl etkileyecek? Uzun vadede ki sonuçları ne olacak? Tüm bunların finansal performansla arasındaki bağlantı nedir? Sorularına verilenler cevaplar raporlanarak değer yaratma süreçlerinin anlatılması entegre raporlamanın kapsamını oluşturmaktadır. (Dumay ve Dai, 2017). Entegre rapor, şirketlerin paydaşlarına, kaynaklarının nasıl değer yarattığı, gelecekteki beklentiler, iş modeli, stratejiler, riskler, performans ve sürdürülebilirlik gibi kuruluşun farklı yönlerinin bütünsel ve kapsamlı bir resmini sağlamayı amaçlamaktadır. Bu nedenle entegre raporlama, kısa, orta ve uzun vadede değer yaratmayı vurgulayan entegre düşünmeyi teşvik eder ve destekler. Entegre Raporlamayı benimseyen bir şirket, tüm finansal, sosyal, yönetim ve çevresel bilgileri birlikte entegre bir formatta paketleyen bir rapor yayınlayacaktır. Entegre Rapor hazırlarken çerçevenin sunduğu üç ana gereklilik vardır. Bunlar temel kavramlar, kılavuz ilkeleri ve içerik öğeleridir. Temel kavramlar entegre raporlamanın mantığını oluşturur. Bu kavramlar; değer yaratma ve sermaye öğeleridir.

3.2. Entegre Raporlama Bağlamında Değer Yaratma ve Sermaye Öğeleri

Entegre raporlama kuruluşun bütün paydaşları için yarattığı değeri temsil etmektedir. Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesine göre değer yaratma kavramı öznedir ve “değer” kuruluşun iş modeli sayesinde yaratılmaktadır. Süreç şöyle işlemelidir; kuruluşların iş modelleri aracılığıyla girdi olarak kullanılan sermayeler ticari faaliyet veya üretim yoluyla dönüştürülür. Bunların sonucunda ortaya çıkan çıktı ve sonuçlar değerdir. Bu faaliyet sonucunda sermaye unsurlarında olumlu veya olumsuz yönde değişim ortaya çıkmaktadır. Şekil 1’de değer yaratma süreci görselleştirilmiştir.

Şekil 1. Değer Yaratma Süreci

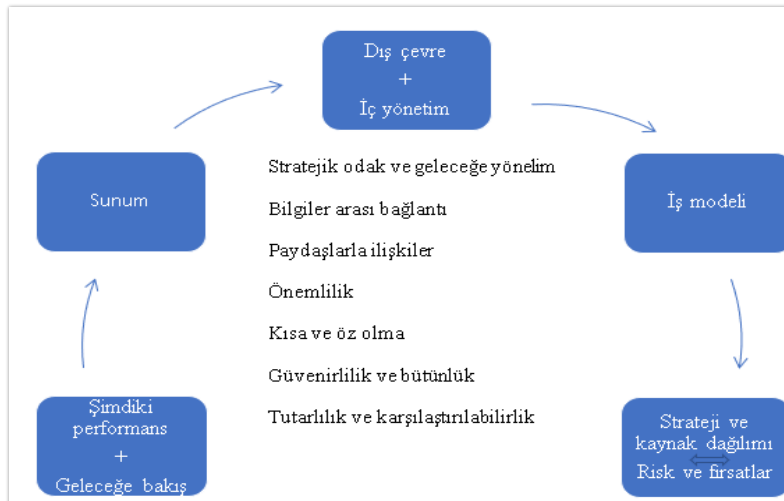


Kaynak: Barnabè vd., 2019

Şekil 1'e göre değer yaratma sürecinin başlangıç noktası girdi kümesidir. Sermayelerden alınan girdiler ticari faaliyetler aracılığıyla çıktılara dönüşür. Bu çıktılar kuruluşun her bir paydaşı için kısa veya uzun dönemde değer oluşturur. Farklı paydaşlar için yaratılan değeri temsil eden sonuçlar girdilerin kullanılabilirliğini etkilediğinden tüm süreç dinamik olarak tasvir edilmiştir. İş modeline eklenen girdilerin tümü kuruluşun içinde değildir ama kuruluşun mülkiyetindedir. Girdilerin tümü verilen hizmetler yoluyla değer yaratmaya katkıda bulunmalıdır (Barnabè vd., 2019). Değer yaratma süreci sonunda sermaye öğelerinde olumlu veya olumsuz değişim meydana gelir (Yüksel, 2017). Entegre raporun görevi bu aşamada kuruluşun kullandığı veya ortaya çıkardığı sermayelerin bir değer yaratıp yaratmadığını yarattıysa hangi ölçüde ve nasıl değer yarattığı ortaya koymaktır.

Entegre rapor hazırlarken çerçevenin sunduğu diğer gereklilikler ise kılavuz ilkeler ve içerik öğeleridir. Şekil 2 de kılavuz ilkeler ve içerik öğeleri birlikte gösterilmiştir.

Şekil 2. Kılavuz İlkeler ve İçerik Öğeleri



Şekil 2’de Entegre raporlama kılavuz ilkeleri ve içerik öğeleri gösterilmiştir. Mavi kutu içinde gösterilmiş öğeler entegre raporlama içerik öğeleridir. Ortadaki yedi temel ilke ise entegre raporlama kılavuz ilkeleridir. Entegre Raporlama Kılavuz İlkeleri, firmalara temel olarak entegre bir raporun nasıl hazırlanacağı, raporun içeriğinin ne olacağı, raporda sunulan bilgilerin nasıl sunulacağı hakkında yol gösterici ilkelere sahiptir. İçerik öğeleri ise temel yapıları itibarıyla işletmeye ilişkin “ne” sorularına cevap verir ve içerik öğelerinin ilişkili olduğu sorular işletmenin nihai amacı olan değer yaratma sürecinin adımlarını, performansın ölçülmesini açığa çıkarır değerlendirilmesi yapılabilir. IIRC ye göre entegre raporlama çerçevesinin sunduğu ve yukarıda açıklanan üç ana gerekliliğe (temel kavramlar, kılavuz ilkeler, içerik öğeleri) dikkat edip raporlarına yansıtılan işletmelerin değer yaratma süreçlerini kısa orta ve uzun vadede başka boyuta taşıyacak ve entegre düşüncelerini geliştirecektir. Bu da kurumsal raporlamadaki gelişimi gösterecektir.

4. METODOLOJİ

4.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı Entegre Raporlama Uygulama Örnekleri Veri Tabanında yer alan finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin entegre raporlarını, entegre raporlamanın kılavuz ilkelerine göre değerlendirilerek şirketlerin üç yıl boyunca sergilediği genel ilerlemesini görmek ve bunun sonucunda oluşan entegre rapor skorlarının nicel etkisinin araştırmaktır. Araştırmada aşağıdaki sorulara cevap aranmıştır.

- Dinamik ve ekonomik döngüden kolayca etkilenebilen bir sektör (Finansal sektör) Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesinin kılavuz ilkelerini nasıl takip etmektedir?
- Finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmeler “ne ölçüde bütünleşmiş” bir rapor hazırlamışlardır?
- Finansal hizmet sektöründe en yüksek raporlama sıklığına sahip kılavuz ilkeler hangileridir?
- Finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin entegre rapor uyum skorları ne olmuştur?
- Entegre rapor skorları ile karlılık oranları arasında bir ilişki var mıdır?

Araştırma sonucu hangi ilkelerin geliştirilmesi gerektiğinin saptanması, hangi ilkelere önem verildiği, en yüksek raporlama sıklığına sahip ilke ve ilkelerin hangisi olduğunun belirlenmesi ve oluşan entegre rapor skorlarının ilişkili olduğu çeşitli faktörleri belirleme açısından önemlidir.

Entegre raporlama konusu akademide çalışılmaya ve tartışılmaya devam etmektedir. Bu kapsamda entegre raporlama ile ilgili çalışmaların çoğunun Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesinden etkilendikleri görülmüştür. Çerçevenin entegre raporlamanın gelecekteki küresel gelişimi üzerinde güçlü bir etkisi olacağı açıktır. Çünkü IIRC bu aşamada entegre raporlamanın en olası

geliştiricisidir. Bu nedenle bu çalışmanın argümanları entegre raporlama çerçevesine dayandırılmaktadır

4.2. Araştırmanın Örneklemi

Araştırmanın örneklemini; Entegre Raporlama Uygulama Örnekleri Veri Tabanında, finansal hizmet sektöründe faaliyette bulunan ve tabloları'da yer alan şirketler oluşturmaktadır. Araştırmada kullanılan veriler tabloda yer alan şirketlerin 2016,2017,2018 yıllarına ait yayınladıkları entegre raporlardır. Entegre raporlar “examples.integratedreporting.org” web adresi ve şirketlerin kendi web sitelerinden elde edilmiştir.

Tablo 1. Araştırma Kapsamında Yer Alan Şirketler Listesi

Şirket	Alt Sektör	Bölge	Analiz Yılı
Absa	Banka	Afrika	2016-2017-2018
Nedbank	Banka	Afrika	2016-2017-2018
Standard Bank	Banka	Afrika	2016-2017-2018
Strate	Yatırım	Afrika	2016-2017-2018
Axa	Sigorta	Avrupa	2016-2017-2018
Eurazeo	Yatırım	Avrupa	2016-2017-2018
Itau Unibanco	Banka	Güney Amerika	2016-2017-2018
Bndes	Banka	Güney Amerika	2016-2017-2018
Db's Bank	Banka	Asya	2016-2017-2018
Mitsui&Co	Finans	Asya	2016-2017-2018

4.3. Yöntem

Analize konu olan şirketlerin entegre raporlarının kılavuz ilkelere göre değerlendirilip, bir nevi yayınlanan entegre raporların kalitesinin belirlenebilmesi için içerik analizi yapılmıştır. Entegre raporlama kalitesini nicel bir puana dönüştürmek için IIRC tarafından oluşturulan entegre raporlamanın yol gösterici 7 kılavuz ilkesine, cevap veren 32 madde kullanılarak Entegre rapor skorları oluşturulmuştur. İçerik analizi; kılavuz ilkelere cevap veren 32 maddenin Maxqda 2020 nitel veri analizi ile kodlanması sonucu yapılmıştır. Bunun sonucunda oluşan entegre rapor skorları ile ilişkisini düşündüğümüz çeşitli faktörler (bölgesel farklılık, öz kaynak karlılığı gibi) arasında ilişki olup olmadığını tespit etmek için SPSS statistics 22 nicel veri analizi programı ile korelasyon analizi yapılmıştır. Araştırmada entegre raporların kılavuz ilkelere göre değerlendirilmesi (Lozano ve Valencia, 2016) tarafından kullanılan (Tablo 2) ölçüt kapsamında yapılmıştır.

Tablo 2. Araştırmada Kullanılan Ölçüt

1	STRATEJİK YAKLAŞIM VE GELECEĞE YÖNELİM
1.1	İş modeli ile ilgili önemli riskler tanımlanmıştır
1.2	İş modeli ile ilgili fırsatlar tanımlanmıştır
1.3	Vizyon, değerler ve stratejik odak arasındaki ilişkiler açıkça tanımlanmıştır
1.4	Kısa, orta ve uzun vadede değer yaratma ile ilgili iş modeli açıkça tanımlanmıştır.
1.5	Stratejik hedeflere ulaşma yeteneğine ilişkin tahminler, geleceği geçmişle ilişkilendirerek elde edilmiştir
2	BİLGİLER ARASI BAĞLANTI
2.1	Stratejinin iş modeli, risk ve fırsatlar, kaynaklar ve yatırımlara adaptasyonunun tanımı ve bu unsurlar arasındaki etkileşimin analizi açıkça belirtilmiştir
2.2	Değer yaratma sürecinde sermaye öğeleri arası ilişkiler açıklanmış, vurgulanmıştır
2.3	Tahmin yapmada kullanılan göstergeler strateji ve risklerin değerlendirilmesinde kullanılan göstergeler ile uyumludur
2.4	Finansal olmayan bilgiler finansal bilgi ile bir arada sunulmuştur.
2.5	Şirketin diğer iç raporlarında atıfta bulunulmuştur
2.6	Her bir kullanıcının ihtiyacını karşılayacak şekilde hazırlanan, diğer raporlara ulaşmayı kolaylaştıran bağlantılar dâhil edilmiştir
3	PAYDAŞLARA BAĞLILIK
3.1	Paydaş belirleme yöntemi tanımlanmıştır
3.2	Paydaşlarla kurulan iletişim kanalları tanımlanmıştır
3.3	Farklı paydaşlar için riskleri/ihtiyaçları belirlenmiştir.
3.4	Paydaşların taleplerine cevap vermede temel öncelikler ve risk azaltıcı adımlar tanımlanmıştır.
4	ÖNEMLİLİK
4.1	Rapor önemlilik belirleme sürecini kapsar: öncelikler, somut etki değerlendirmesi, paydaş katılımı
4.2	Değer yaratma süreci ile ilgili olan ve hariç tutulan konular tanımlanmıştır
4.3	İlgili konuların kapsamı tanımlanmıştır.
5	KISA VE ÖZ OLMA
5.1	Rapordaki sayfa sayısı
5.2	Kısalık ve öz olmayı sağlamak için çapraz referans ve bağlantılar dâhil edilmiştir
5.3	Dâhil edilen içerik genel değil, işletme ve endüstriye özgüdür
6	GÜVENİLİRLİK VE BÜTÜNLÜK
6.1	İçerik olumlu ve olumsuz özellikleri açıklar.
6.2	Çeşitli paydaşlara olan yükümlülükler dâhil edilmiştir.
6.3	Rapor içeriğinin iç doğrulaması yapılmıştır
6.4	Rapor içeriğinin bağımsız dış doğrulaması yapılmıştır
6.5	Rapor hazırlanmasında yer alan personel tanımlanmıştır.
6.6	Hariç tutulan bilgiler veya önemli hataların varlığı tanımlanmıştır
6.7	Sektörün kilit yönleri açıklanmıştır.
6.8	Bilgi farklı aralıklara göre sunulmuştur.
7	TUTARLILIK VE KARŞILAŞTIRILABİLİRLİK
7.1	Gelişimi ve eğilimi gösteren “Temel Performans Göstergeleri” dâhil edilmiştir
7.2	KPI’lar karşılaştırma yapmayı kolaylaştıracak biçimde tanımlanmıştır.
7.3	Sektörde yaygın olan KPI’lar ve farklı girişimler kullanılarak farklı bilgi ihtiyaçlarının karşılaştırılması ve yanıtlanması kolaylaştırılmıştır

4.3.1. Kullanılan ölçüte göre entegre rapor skorlarının hesaplanması

Entegre rapor değerlendirilmesinin sayısal bir değişkene dönüşmesi için 0,1 ve 2 değerine sahip kukla değişkenler belirlenmiştir. Ve raporun skoru şöyle hesaplanır;

Yukarıdaki maddelere raporda cevap verilmemişse 0, maddelere cevap verilmiş ancak yetersiz ve kapsamlı değilse 1, verilen cevap kapsamlı ve ayrıntılı ise 2 değerini alır. “Kısalık” ilkesinin analizi için ise raporun sayfa sayısı 200’den fazla ise 0,100 ile 200 arasında ise 1 sayfa sayısı 100’den az ise 2

değerini alır.(Yüksel ve Aracı 2017). Entegre raporlamaya uygunluk skoru Raporun aldığı toplam puanın raporun alabileceği maksimum puana bölünmesiyle oluşur.

4.4. Analiz Süreci

Bu çalışma kapsamında analiz süreci şöyle yapılandırılmıştır; finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren on şirkete ait otuz adet entegre rapor IIRC'nin veri tabanından indirilmiş, Maxqda 2020 Plus nitel veri analizi programına yüklenmiştir. Ardından Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesinin yedi temel kılavuz ilkesi programa ana kod olarak tanımlanmıştır. Daha sonra ise Tablo 7'de yer alan entegre raporlamanın kılavuz ilkelerine cevap veren 32 madde programa alt kodlar olarak tanımlanmıştır. İncelenen entegre raporlarda tespit edilen her alt kod, yazılım yardımı ile üzerinde belirtilmiştir. Parçadan bütüne doğru ilerlenen bu çalışmada her bir alt kodun ne sıklıkla raporlarda yer aldığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Maxqda programı sayesinde elde edilen verilen anlamlı bir bütün halinde görselleştirilmiştir. Şekil 3'de Maxqda'ya tanımlanan kod sistemi gösterilmiştir.

Şekil 3. Kod Sistemi



5. BULGULAR

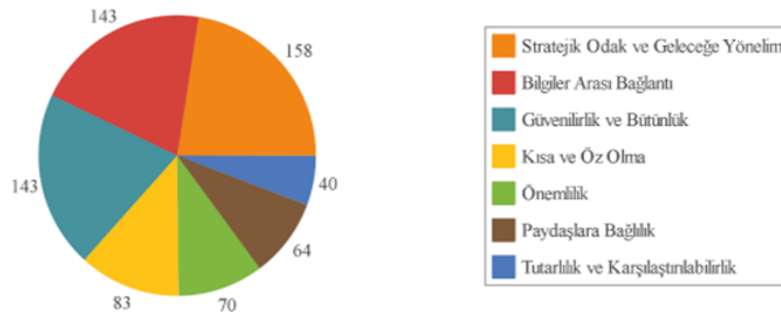
Analiz sonucunda on şirketin toplam entegre rapor uyum skorları tablo 3’de gösterilmiştir. Buna göre entegre rapor uyum skorları bazı yıllarda nispi olarak düşüş gösterse de genel eğilim incelenen 3 yıl boyunca arttığı yönündedir. Tabloda yer alan ilk 4 şirket (Absa, Nedbank, Standard Bank, Strate) Güney Afrika bölgesindedir ve düzenli olarak entegre rapor yayınlama zorunlulukları bulunmaktadır. Diğer şirketler farklı bölgelerden olup entegre raporlarını gönüllülük esasına göre yayınlamaktadırlar. Güney Afrika bölgesindeki şirketlerin entegre rapor uyum skorları diğer bölgedeki şirketlere göre yüksek çıkması bu bağlamda şaşırtıcı değildir.

Tablo 3. Analizi Yapılan Şirketlerin Entegre Rapor Uyum Skorları

Şirket Adı	Entegre Rapor Uyum Skorları		
	2016	2017	2018
Absa	0,7968	0,8593	0,8593
Nedbank	0,7343	0,7812	0,75
Standard Bank	0,8125	0,8281	0,8437
Strate	0,7031	0,7656	0,7656
Axa	0,4843	0,4687	0,5468
Eurazeo	0,625	0,5468	0,6562
Itau Unibanco	0,4218	0,5156	0,5781
BNDES	0,5	0,5625	0,6093
DBS Bank	0,6093	0,6406	0,6406
Mitsui &Co	0,6562	0,6875	0,6718

Yapılan içerik analizi sonucu araştırma örnekleminiz olan on şirketin entegre raporun taşıması gereken özellikleri açıklayan kılavuz ilkelerden hangilerine dikkat ettiği, uyum düzeyleri, bölgesel farklılıkların önem verdikleri ilkeyi etkileyip etkilemediği, entegre raporlama eğilimleri ise aşağıdaki Grafik 1’de gösterilmiştir

Grafik 1. Analizi Yapılan Şirketlerin Kılavuz İlkelere Genel Bağlılık Düzeyi



Buna göre Entegre raporlamanın 7 kılavuz ilkesine cevap veren 32 madde nitel veri analiz programı ile kodlanarak içerik analiz yapılmıştır. 10 şirketin incelenen 30 raporuna toplam 701 kodlama yapılmış olup bunlardan 158’i “stratejik odak ve geleceğe yönelim” 143’ü “bilgiler arası bağlantı”, 143’ü ise “güvenirlilik ve bütünlük” ilkelerinin alt kodlarıdır. Yani finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren 10 şirketin 3 yıl boyunca yayınladığı entegre raporlarda en çok “stratejik odak ve geleceğe yönelim”, “bilgiler arası bağlantı”, “güvenirlilik ve bütünlük” ilkelerine dikkat edilmiştir.

Entegre raporlarda kılavuz ilkelere verilen önemle ilgili değerlendirme yapıldığında aşağıdaki hususlar ön plana çıkmaktadır:

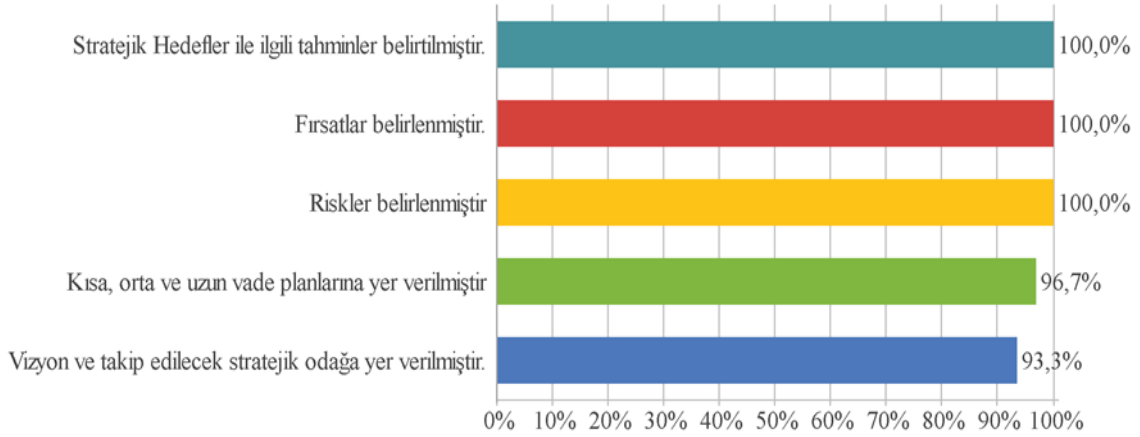
İncelenen her raporda şirketlerin vizyonu, misyonu ve değerleri raporlarda yansıtılmıştır. Bu üç önemli kavram genelde raporun başlarında ve bir arada verilmiştir. Özellikle misyon ve vizyonun yanında şirketin değer açıklamalarını görmek şirketlerin çevreden gelen baskılara yanıt verdiğinin göstergesi olarak düşünülebilir. Ayrıca her şirket stratejik hedeflerine de raporlarında değinmiştir. Ancak bazıları stratejik hedeflerini kısa, orta ve uzun vade olarak ayırırken bazıları bu ayrımı yapmamıştır ve genelde bu hedefler raporda genel müdürlerin veya yönetim kurulu başkanlarının yaptığı açıklamalarda tespit edilmiştir. Bu hedeflere ulaşmak için oluşturulan stratejiler (hangi kaynaklar, hangi sermayeler kullanılacak gibi) Güney Afrika bölgesinde faaliyet gösteren şirketlerde daha ayrıntılı belirtilmiş olduğu dikkat çekmiştir.

“Tutarlılık ve karşılaştırılabilirlik” ilkesi önem düzeyi en az olan ilke olmuştur. Bunun nedeni şu olabilir; temel performans göstergeleri raporlarda yer alıyordu ancak bunların hiçbiri 76 hedeflerle bağlantılı değildi. Sadece temel performans göstergeleri ayrı bir başlık olarak sunulmuştur. “Stratejik odak ve geleceğe yönelim” ilkesinin alt kodu olan risk ve fırsat yönetimi incelenen bütün raporlarda ayrıntılı bir şekilde mevcuttur. Şirketlerin çoğu risk analizlerini ayrı bölümler olarak sunmuştur. “Paydaş katılımı” ilkesi bağlamında bazı şirketler çok ayrıntılı bir şekilde raporlarına yansıtırken bazıları sadece paydaşlarının kim olduklarından bahsetmiştir.

Dikkat çeken bir başka önemli hususta iş modeli açıklamalarıdır. Entegre raporlama için önemli kavram olan iş modeline, incelenen her raporda değinildiği görülmüştür. Ancak iş modeli ile sermaye öğeleri arasındaki ilişki sadece bazı raporlarda mevcuttur. Bazı şirketler sermaye öğelerinin hepsini açıklarken bazıları sadece birkaçını bazıları ise sadece finansal sermayelerini açıklamıştır. Yine aynı şekilde ticari faaliyet ve çıktılar içinde aynı şey söz konusudur.

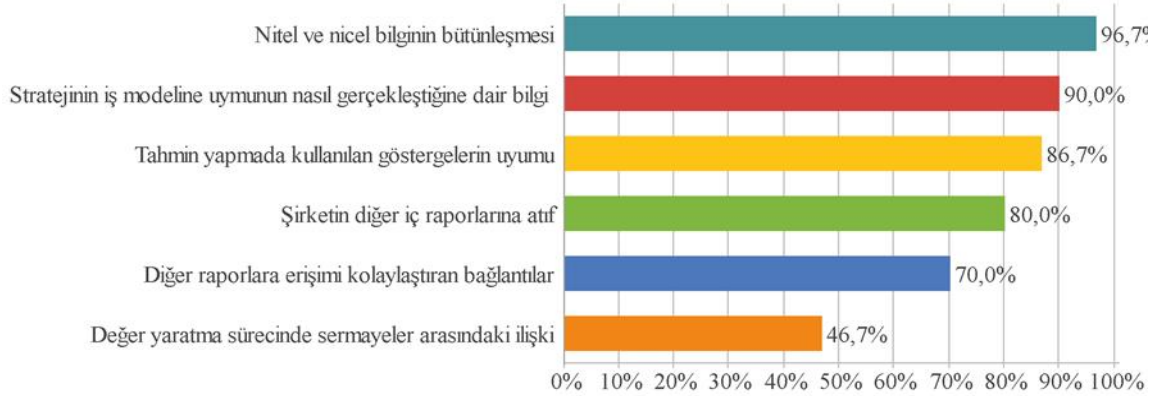
“Kısalık ve özlük” ilkesi kapsamında ise 200 sayfayı geçen sadece 1 rapor bulunmaktadır. Diğerleri “kısalık ve özlük” ilkesine uyum göstermiş, raporlarında çapraz bağlantılar ve şekilsel anlatımlara detaylı bir şekilde yer vermişlerdir. Son olarak “güvenirlilik ve bütünlük” ilkesi ise raporlarda bize ipucu veren bir ilkeydi şöyle ki sadece Güney Afrika’daki şirketlerin önem düzeyine baktığımızda sıklığı en yüksek çıkan ilke “güvenirlilik ve bütünlük” olmuştur. Bu kapsamda entegre raporlamanın zorunlu olması raporda güvenceye verilen önemi artırmıştır şeklinde bir değerlendirme yapılabilir. Genel olarak yorumladığımız bulguların grafiksel olarak gösterimi aşağıda verilmiştir. Grafiklerde her bir alt kodların istatistikleri gösterilmiştir.

Grafik 2. Stratejik Odak ve Geleceğe Yönelim İlkesinin İstatistikleri



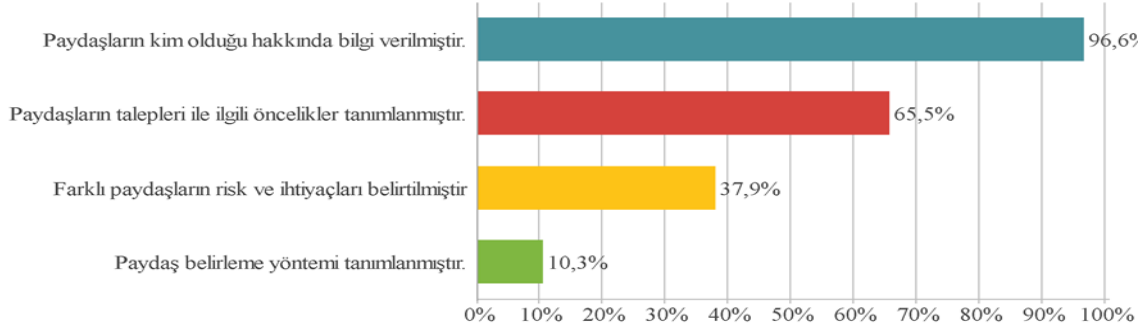
Grafik 2’de “stratejik odak ve geleceğe yönelim” ilkesinin istatistikleri gösterilmektedir. Çalışmanın örneklemini olan finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin yayınladıkları entegre raporların hepsinde “stratejik odak ve geleceğe yönelim” kapsamında işletmeleri ile ilgili riskler, fırsatlar ve stratejik hedefler ile ilgili tahminler yer almaktadır. Vizyon ve takip edecekleri stratejik odaklarında (dijital dönüşüm gibi) çoğu raporda yer almaktadır.

Grafik 3. Bilgiler Arası Bağlantı İlkesinin İstatistikleri



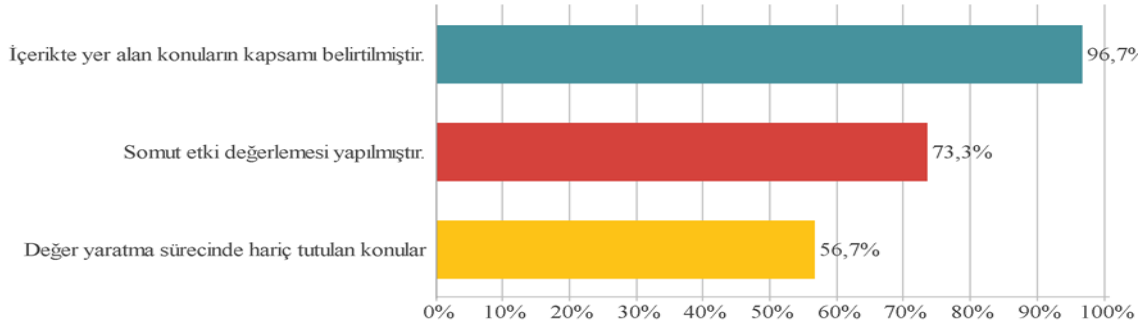
Grafik 3’te “Bilgiler arası bağlantı” ilkesinin kapsadığı bilgiler gösterilmiştir. Buna göre incelenen entegre raporların %96 ‘dan nitel ve nicel bilgi bir arada sunulmuştur. Yine stratejinin iş modeline uyumu incelenen raporların %90’ında mevcuttur. Şirketlerin %80’i entegre raporlarında şirketin yayınladığı diğer raporlara atıfta bulunmuşlardır. Ancak “bilgiler arası bağlantı” ilkesi kapsamında değer yaratma sürecinde sermayeler arasındaki ilişki raporların sadece %46’sında yer almaktadır.

Grafik 4. Paydaşlara Bağlılık İlkesinin İstatistikleri



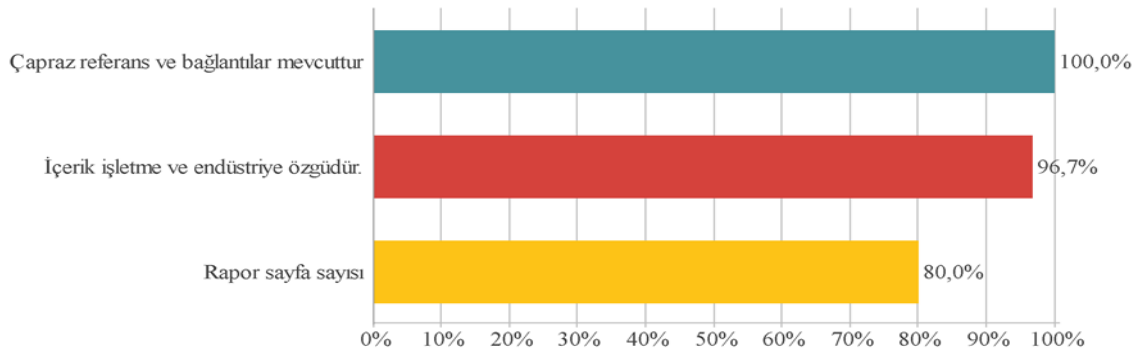
Grafik 4'te "paydaşlara bağlılık" ilkesinin istatistikleri gösterilmiştir. Buna göre incelenen raporların %96 'sında paydaşların kim olduğu hakkında bilgi yer almaktadır. Ayrıca raporların %65 i paydaşlarının taleplerine raporlarında yer vermektedir. İncelenen raporların sadece %10'u paydaşlarını belirleme yöntemlerini yayınladıkları entegre raporlarında yer vermişlerdir.

Grafik 5. Önemlilik İlkesinin İstatistikleri



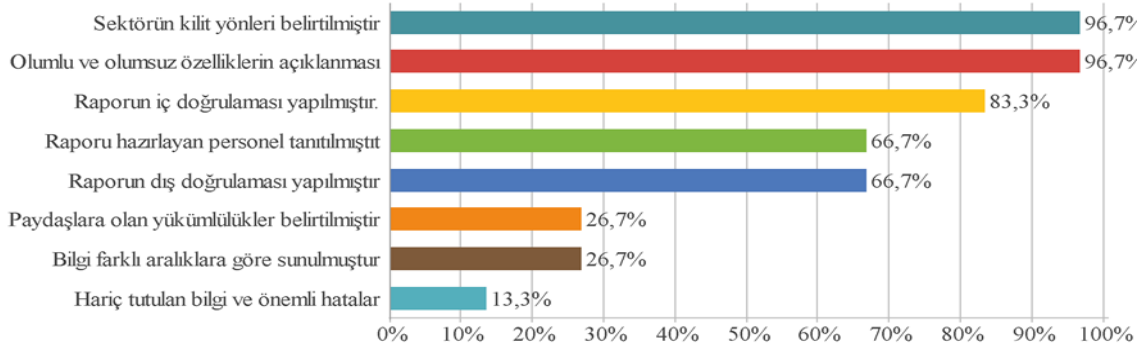
Grafik 5' e göre "önemlilik" ilkesi kapsamında entegre raporları incelenen şirketlerin çoğu içerikte yer alan konuların kapsamı belirtmiş ve somut etki değerlemesine raporlarında yer vermiştir. İncelenen raporların %56 sı değer yaratma sürecinde hariç tutulan konulara raporlarında yer vermektedir.

Grafik 6. Kısa ve Öz Olma İlkesinin İstatistikleri



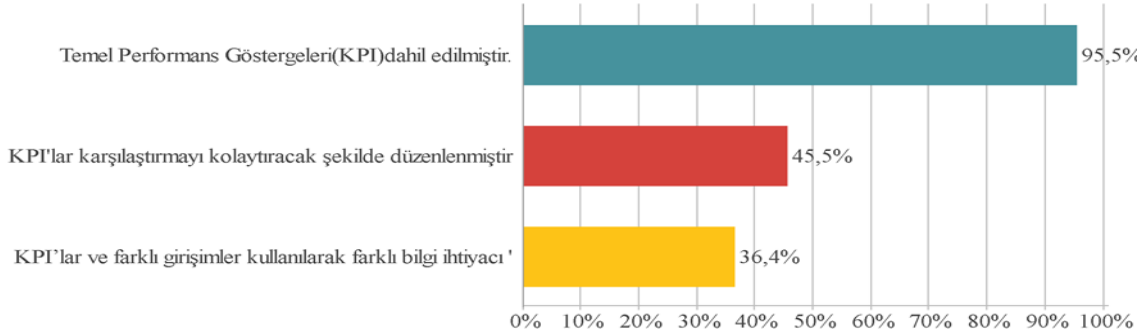
Grafik 6 "kısa ve öz olma" ilkesi kapsamındaki bilgilerin önem düzeyini göstermektedir. Buna göre incelenen entegre raporların hepsinde çapraz referans ve bağlantılar mevcuttur. Analiz kapsamında incelenen entegre raporların %80 'inde rapor sayfa sayısı 100'den azdır.

Grafik 7. Güvenirlilik ve Bütünlük İlkesinin İstatistikleri



Grafik 7’ de “güvenirlilik ve bütünlük” ilkesinin istatistikleri gösterilmiştir. Buna göre incelenen entegre raporların %96 ‘sında finansal sektörün kilit yönlerine yer verilmiştir. Raporların %66 ‘sında entegre raporu hazırlayan personel tanıtılmıştır. Raporların sadece %13’ ünde raporlama kapsamına alınmayan bilgilere ve işletmenin özeleştir yaptığı hatalarına yer verilmiştir.

Grafik 8. Tutarlılık ve Karşılaştırılabilirlik İlkesinin İstatistikleri



Grafik 8’e göre incelenen entegre raporların çoğunda temel performans göstergeleri mevcuttur. Ancak bunlar sadece bazı raporlarda karşılaştırmayı kolaylaştıracak biçimde sunulmuştur. Ayrıca temel performans göstergeleri stratejik hedeflerden bağımsız olarak verilmiş, çoğu raporda birbirleri ile ilişkilendirilmemiştir.

5.1. Entegre Rapor Uyum Skorları ile Karlılık Oranları Arasındaki İlişki

Yapılan içerik analizi sonucu oluşan entegre rapor uyum skorları, “yeni bir gelişme firma karlılığımızı ve finansal performansınızı artırıyor” anlayışını test etmek amacıyla entegre rapor uyum skorları ile karlılık oranları (Öz kaynak karlılığı, Aktif karlılığı) arasında korelasyon testi yapılmıştır. Entegre rapor uyum skorları, yapılan içerik analizinden karlılık oranları, ise şirketlerin entegre raporlarından alınmıştır. Bu kapsamda H1 ve H2 hipotezleri oluşturulmuştur.

H1: Şirketlerin entegre uyum skorları ile öz kaynak karlılıkları arasında ilişki vardır.

H2: Şirketlerin entegre uyum skorları ile aktif kârlılıkları arasında ilişki vardır.

5.2. Korelasyon Testinin Sonuçları

Tablo 4. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	N	Minimum	Maximum	Ort.	Std. Sapma	Çarpıklık	Basıklık
ERS2016	10	,422	,813	,634	,133	-,243	-1,085
ERS2017	10	,469	,859	,666	,139	,017	-1,604
ERS2018	10	,547	,859	,692	,108	,378	-1,101
ROE2016	10	2,200	22,000	14,228	5,496	-,929	1,947
ROE2017	10	8,600	21,800	14,617	3,766	,139	,674
ROE2018	10	10,900	21,900	15,420	3,448	,470	-,450
ROA2016	10	,710	20,000	3,047	5,962	3,152	9,954
ROA2017	10	,720	14,000	2,476	4,059	3,133	9,865
ROA2018	10	,780	17,000	2,840	4,984	3,142	9,906

Tablo 4’de tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir. Buna göre entegre rapor uyum skor ortalamaları 2016 yılında en düşük %42 en yüksek %81 olarak, 2017 yılında en düşük %46 en yüksek %86 olarak, 2018 yılında ise en düşük %54 en yüksek %86 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum entegre rapor uyum skor ortalamaları yıllar itibari ile artmıştır şeklinde değerlendirilebilir. Tabloda yer alan diğer bir tanımlayıcı istatistik ise basıklık ve çarpıklık ölçüleridir. Bu değerler veri setinin normal dağılıp dağılmadığını göstermektedir. Bu duruma göre yapılacak testler belirlenmektedir. Buna göre çalışmada yer alan örneklem sayısı 30’dan az (10) olduğu ve değişkenlere ait çarpıklık ve basıklık değerlerinin -2 ile +2 arasında olmamasından dolayı (tablo 4) veri setinin normal dağılmadığı tespit edilmiştir (Tabachnick and Fidell, 2019). Dolayısıyla hipotezlerin test edilmesinde parametrik olmayan testlerden Spearman korelasyon testi kullanılmıştır.

Tablo 5. Entegre Rapor Uyum Skorları (ERS) ve Öz kaynak Karlılığı (ROE) için Spearman Korelasyon Testi

		ERS2016	ERS2017	ERS2018	ROE2016	ROE2017	ROE2018
ERS2016	r	1,000					
	p	.					
	N	10					
ERS2017	r	,939**	1,000				
	p	,000	.				
	N	10	10				
ERS2018	r	,964**	,952**	1,000			
	p	,000	,000	.			
	N	10	10	10			
ROE2016	r	,213	,304	,334	1,000		
	p	,555	,393	,345	.		
	N	10	10	10	10		
ROE2017	r	,236	,248	,297	,863**	1,000	
	p	,511	,489	,405	,001	.	
	N	10	10	10	10	10	
ROE2018	r	,165	,201	,226	,930**	,957**	1,000
	p	,649	,577	,531	,000	,000	.
	N	10	10	10	10	10	10

Tablo 4’te H1 hipotezinin testi için yapılan Spearman korelasyon testinin sonuçları yer almaktadır. Bu test, değişkenlerin dağılımının normallikten uzak olduğu durumlarda kullanılmaktadır. Spearman korelasyonu katsayısı -1 ile +1 arasında değer almaktadır. Dolayısıyla spearman korelasyon

testi sonucunda entegre rapor uyum skorları ve özkaynak karlılığı değişkenleri arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamsız ($p>0,05$) bulunmuştur. Buna göre “Şirketlerin entegre uyum skorları ile öz kaynak karlılıkları arasında ilişki vardır” şeklindeki H1 hipotezi reddedilmiştir. Yani şirketlerin öz kaynak karlılığındaki değişimler şirketlerin entegre rapor uyum skorları ile açıklanamamaktadır. Başka bir deyişle değişkenler (öz kaynak karlılıkları ve entegre rapor uyum skorları) birlikte hareket etmemektedir.

Tablo 6. Entegre Rapor Uyum Skorları (ERS) ve Aktif Karlılığı (ROA) için Spearman Korelasyon Testi

	ERS2016	ERS2017	ERS2018	ROA2016	ROA2017	ROA2018	
ERS2016	r	1,000					
	p	.					
	N	10					
ERS2017	r	,939	1,000				
	p	,000	.				
	N	10	10				
ERS2018	r	,964	,952	1,000			
	p	,000	,000	.			
	N	10	10	10			
ROA2016	r	,309	,273	,442	1,000		
	p	,385	,446	,200	.		
	N	10	10	10	10		
ROA2017	r	,224	,164	,333	,964	1,000	
	p	,533	,651	,347	,000	.	
	N	10	10	10	10	10	
ROA2018	r	,139	,055	,236	,915	,976	1,000
	p	,701	,881	,511	,000	,000	.
	N	10	10	10	10	10	10

Tablo 6’da H2 hipotezinin testi için yapılan Spearman korelasyon testinin sonuçları yer almaktadır. Bu test, değişkenlerin dağılımının normallikten uzak olduğu durumlarda kullanılmaktadır. Spearman korelasyonu katsayısı -1 ile +1 arasında değer almaktadır. Yapılan spearman korelasyon testi sonucunda entegre rapor uyum skorları ve aktif karlılığı değişkenleri arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamsız ($p>0,05$) bulunmuştur. Buna göre. “Şirketlerin entegre uyum skorları ile aktif kârlılıkları arasında ilişki vardır” şeklindeki H2 hipotezi reddedilmiştir. Yani analizi yapılan şirketleri aktif karlılık oranları şirketlerin entegre rapor uyum skorları ile açıklanamamaktadır. Başka bir deyişle değişkenler (aktif karlılıkları ve entegre rapor uyum skorları) birlikte hareket etmemekte, birlikte azalıp birlikte artmamaktadır.

6. SONUÇ

Küresel ekonomideki mevcut eğilimler paydaşlardan gelen bilgi taleplerinin artmasına neden olmuştur. Paydaşlar şirketlere uzun vadede değer yaratmada gerekli olacak stratejik bilgileri sağlama ve daha fazla şeffaf olma konusunda yöneticilere baskı yapmaktadırlar. Kurumsal performansın tek bir ölçüsüne odaklanan, geriye dönük finansal raporlama bu konuda yetersiz kalmıştır. Geleneksel

sürdürülebilirlik raporlarının da ekonomik, sosyal ve çevresel açıklamaları finansal bilgilerden ayrı ve şirketin stratejileri ve riskleri ile herhangi bir bağlantı kurmadan sunulması 21.yy. şartlarında kuruluşları yeni rapor arayışlarına yöneltmiştir. Bu koşullar entegre raporlama kavramını ortaya çıkarmıştır. Entegre raporlama kurumsal raporlama alanında ortaya çıkan en son yeniliktir. Entegre raporlama bir örgütün sosyal, çevresel ve ekonomik boyutları arasındaki bağlantıyı açıklayan bütünsel bir yaklaşımdır. Entegre raporlama şirketlerin faaliyetlerinde girdi olarak kullandıkları farklı sermaye ögeleri ile uzun vadede nasıl değer yarattıklarını ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Bu yeni raporlama yaklaşımının esasları Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi tarafından 2013 yılında tanıtılan entegre rapor çerçevesinde belirtilmiştir. Çerçeve bilgilerin nasıl ifşa edilmesi gerektiği konusunda katı değildir, daha ziyade yol göstericidir.

Bu çalışmada finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren 10 işletmenin 3 yıl boyunca yayınladığı 30 adet rapor Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesinin kılavuz ilkelerine göre içerik analizi yöntemiyle değerlendirilerek, entegre rapor uyum skorları oluşturulmuştur. Buradaki temel amaç örnekleme dâhil olan raporların 3 yıllık süreçte genel ilerlemesini görmek, finansal sektörde faaliyet gösteren işletmelerin kılavuz ilkelere olan dikkat düzeyini tespit etmektir. Bu yönüyle nitel olan çalışmamız oluşan entegre rapor skorları ile kârlılık oranları arasında ilişki olup olmamasını incelememiz nedeniyle de bir yönüyle niceldir. Bu çalışma sonunda aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır.

- Analizin yapıldığı 3 yıllık süreç boyunca (2016-2018) şirketlerin; entegre rapor uyum skorlarını artırma eğiliminde oldukları görülmüş olup, şirketlerin entegre rapor uyum skorları %42 ile %86 arasında değişmektedir.
- Entegre raporlamanın gönüllü olarak yapıldığı bazı şirketlerin entegre rapor uyum skorları yıllar itibarıyla büyük farklar göstermiştir.
- Entegre rapor uyum skoru en fazla çıkan şirket Absa olmuştur.
- Entegre rapor uyum skoru en düşük çıkan şirket Itau Unibanco'nun 2016 yılında yayınladığı entegre rapora aittir.
- Raporlama sıklığı en yüksek çıkan ilk iki ilke “stratejik odak ve geleceğe yönelim” ve “bilgiler arası bağlantı” ilkeleri olmuştur.
- Raporlama sıklığı en düşük ilke “tutarlılık ve karşılaştırılabilirlik” ilkesi olmuştur.
- Elde edilen entegre rapor skorları ile kârlılık oranları arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.
- “Şirketlerin entegre uyum skorları ile öz kaynak kârlılıkları arasında ilişki vardır” şeklindeki H1 hipotezi reddedilmiştir.
- “Şirketlerin entegre uyum skorları ile aktif kârlılıkları arasında ilişki vardır” şeklindeki H2 hipotezi reddedilmiştir

- İncelenen raporların çoğunda performansa genel bakış, stratejik performans, risk ve fırsat analizlerinin olduğu bölümler bulunmaktadır.
- Entegre raporların çoğunda iş modeli ve değer yaratma ayrı başlıklar olarak incelenmiş aralarındaki bağlantı raporlarda tespit edilememiştir.
- İncelenen entegre raporların hepsinde şirketlerin hedefleri yer almaktadır, ancak sadece bazı raporlar uzun vadeli hedeflerini stratejileri ile ilişkilendirmiştir.
- Paydaşların risk ve ihtiyaçları sadece bazı raporlarda açıklanmaktadır.
- İncelenen entegre raporların çoğunda paydaşlarının kimler olduğunun açıklaması bulunmaktadır.
- Sermaye öğelerinden en ayrıntılı açıklanan öğe finansal sermaye olmuştur.
- Sermaye öğelerinden en az açıklanan veya raporlarda hiç değinilmeyen öğe entelektüel sermaye olmuştur.
- Bankaların, zarar ettikleri yıllarda maddi hatalara raporlarda yer verdikleri görülmüştür. Bu durumun bir tesadüf olmadığı düşünülmektedir.
- Raporlarda yer alan temel performans göstergelerinin hiçbiri şirket hedefleri ile bağlantılı olmadığı görülmektedir.
- Absa ve Nedbank stratejik hedefleri ile iş modeli arasında bağlantı kurmuş ve raporlarına yansıtılmış olduğu görülmektedir.
- Risk ve fırsat analizlerinin iş modeli ile çoğu raporda bağlantılı olarak verilmemesi raporların bütünsel yönünden eksik olduğunu düşündürmüştür.
- DBS bank hariç diğer raporların hepsinin rapor sayfa sayılarının 100'den az olduğu görülmektedir.
- Güney Afrika'da yer alan şirketlerin "güvenirlilik ve bütünlük" ilkesine diğer bölgelerde yer alan şirketler daha fazla önem verdiği görülmektedir.
- Entegre raporlamanın gönüllü olarak yapıldığı şirketlerde "stratejik odak ve geleceğe yaklaşım" ilkesi raporlama sıklığı en yüksek ilke olmuştur.

Çalışma sonucunda elde edilen tüm bulgular çeşitli sınırlamalar içermektedir. İlk olarak tanımlanan değişkenlerin her birine puan tahsis sistemi, sonuçlarda öznellik getirebilir. Ancak bu durum çalışmanın sonuçlarını olumsuz etkilemez. Diğer bir sınırlılık ise çalışmanın belli bir sektör ve örneklem üzerinde yapılmış olmasıdır. Sınırlamalar göz önüne alındığında, gelecekteki araştırmalar, karşılaştırma yapmak ve entegre raporların içeriğinin evrimini göstermek için analiz edilen süreyi uzatabilir. Ayrıca, "entegre raporlamada en iyi uygulama" şirketleriyle yapılan karşılaştırmalı bir analiz, bu puanların farklı bir görünümünü sunabilir. Ayrıca, bu çalışma diğer sektörlerdeki kuruluşlar ve daha sonra sektörlerin karşılaştırılması üzerinde geliştirilebilir. Bu nedenle gelecekte yapılması muhtemel benzer çalışmalarla

konunun daha detaylı değerlendirilmesi hem bilimsel hem de sektörel açıdan önemli katkılar sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

- Abeywardana, N. L. E. (2016). Compliance of integrated reporting disclosures with the international framework of integrated reporting – analysis of quoted public banking companies in Sri Lanka. *The International Journal of Business & Management*, 4(3), 342–349.
- Albetairi, H. T. A., Kukreja, G., ve Hamdan, A. (2018). Integrated reporting and financial performance: Empirical evidences from Bahraini listed insurance companies. *Accounting Finance Res*, 7, 102–110.
- Atkins, J. ve Maroun, W. (2015). Integrated reporting in South Africa in 2012: Perspectives from South African institutional investors. *Meditari Accountancy Research*, 23(2), 197–221.
- Barnabè, F., Giorgino, M. C. ve Kunc, M. (2019). Visualizing and managing value creation through integrated reporting practices: a dynamic resource-based perspective. *Journal of Management and Governance*, 23(2), 537-575.
- Beattie, V., McInnes B. ve Fearnley, S. 2004. A Methodology for Analysing and Evaluating Narratives in Annual Reports: A Comprehensive Descriptive Profile and Metrics for Disclosure Quality Attributes. *Accounting Forum*, 28(3), 205–236.
- Cohen, J. R., Holder-Webb L. L., Nath, L. ve Wood, D. 2012. Corporate Reporting of Nonfinancial Leading Indicators of Economic Performance and Sustainability. *Accounting Horizons*, 26(1), 65–90.
- Dereköy, F. (2018). Entegre Raporlama Uygulamalarının Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesi Bağlamında Değerlendirilmesi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 508-608.
- Doğan, Z. ve Yunusova, A. (2021), “Muhasebe Meslek Mensuplarının Entegre Raporlama ile İlgili Farkındalık Düzeylerinin Tespitine İlişkin Bir Araştırma”, *Fiscaoeconomia*, 5(1), 343-358.
- Dumay, J. ve Dai, T. (2017). Integrated thinking as a cultural control?. *Meditari Accountancy Research*, 25(4), 574–604.
- Eccles, R. G., Krzus, M. P., ve Solano, C. (2019). A Comparative Analysis of Integrated Reporting in Ten Countries. *SSRN*.
- Elmacı, O. ve Sevim, Ş. (2017). Entegre Raporlamada Küresel Girişimler ve Türkiye için Bir Model Önerisi. *International Journal of Social and Education Sciences*. 4(8). 18-36.
- Haji, A. A., Ghazali, N. A. M. (2013). The quality and determinants of voluntary disclosures in annual reports of Shari’ah compliant companies in Malaysia. *Humanomics*, 29(1), 24–42
- Higgins, C., Stubbs, W. ve Love, T. (2014). Walking the talk(s): Organisational narratives of integrated reporting. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 27(7), 1090–1119.
- IIRC. (2013). International Integrated Reporting Framework.
- Kılıç, M., ve Kuzey, C. (2018). Determinants of forward-looking disclosures in integrated reporting. *Managerial Auditing Journal*, 33(1), 115–144.
- Lee, K. W., Yeo, G. H. H. (2016). The association between integrated reporting and firm valuation. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 47(4), 1221–1250.

- Loprevite, S., Ricca, B., ve Rupo, D. (2018). Performance sustainability and integrated reporting: Empirical evidence from mandatory and voluntary adoption contexts. *Sustainability*, 10(5), 1351.
- Marşap, Demirel ve Altınay (2020). Entegre Raporlama ve Yerel Yönetimlerde Uygulanabilirliği Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi. Özel Sayı* (22). 47-64.
- Ömürbek, V. & Kılıç, Z. (2019). Muhasebe meslek mensuplarının entegre raporlamaya ilişkin farkındalık düzeylerinin belirlenmesi: Göller bölgesinde bir araştırma. *Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi*. 1(2). 157-182.
- Öztürk, S. (2019). Geleceğin kurumsal raporlama yaklaşımı olarak entegre raporlama: Garanti Bankası örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 510443(81), 1–20.
- Pistoni, A., Songini, L., ve Bavagnoli, F. (2018). Integrated reporting quality: An empirical analysis. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(4), 489–507.
- Rivera-Arrubla, Y. A., Zorio-Grima, A., ve García-Benau, M. A. (2017). Integrated reports: Disclosure level and explanatory factors. *Social Responsibility Journal*, 13(1), 155–176.
- Ruiz-Lozano, M. ve Tirado-Valencia, P. (2016). Do industrial companies respond to the guiding principles of the Integrated Reporting framework? A preliminary study on the first companies joined to the initiative. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 19(2), 252–260.
- Songini, L., Pistoni, A., Tettamanzi, P. Integrated reporting quality and BoD characteristics: an empirical analysis. *J Manag Gov* (2021)
- Świdarska, G. K., & Raulinajtys-Grzybek, M. (2017). Practical use of the integrated reporting framework—an analysis of the content of integrated reports of selected companies. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 94(150), 109–129.
- Tabachnick, B.G. and Fidell, L.S. (2019). Using Multivariate Statistics (seventh ed.) Pearson, Boston. 67-68.
- Yüksel, F. (2018). Entegre raporlama ve finansal performans ilişkisi: Türkiye ve Güney Afrika Katılım Bankaları üzerinde bir araştırma. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1-17
- Yüksel, F. ve Aracı, H. (2017). Entegre raporlama, Türk işletmelerinin entegre raporlamaya bakışı üzerine bir araştırma. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(24), 741–757.
- Vitolla, F., Salvi, A., Raimo, N., Petruzzella, F. ve Rubino, M. (2020). The impact on the cost of equity capital in the effects of integrated reporting quality. *Business Strategy and the Environment*, 29(2), 519–529.
- Zappettini, F. ve Unerman, J. (2016). ‘Mixing’ and ‘Bending’: The recontextualisation of discourses of sustainability in integrated reporting. *Discourse and Communication*, 10(5), 521-542.



THE TENDENCY TOWARDS CENTRALIZATION EXPERIENCED IN THE
MANAGEMENT OF METROPOLITAN MUNICIPALITIES IN TURKEY
TÜRKİYE'DE BÜYÜKŞEHİR BELEDİYELERİNİN YÖNETİMİNDE YAŞANAN
MERKEZİLEŞME EĞİLİMİ

Orhan Veli ALICI¹



1. Doç. Dr., Tarsus Üniversitesi, İktisadi ve İdari
Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu
Yönetimi Bölümü, orhanvelialici@tarsus.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-8670-3879>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
08.04.2021 04.08.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
23.06.2021 06.23.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.911949>

Abstract

Compared to the past, the subsidiarity principle has become more apparent with the implementation of the Metropolitan Municipality Law No. 5216 in 2004 and the Municipality Law No. 5393 in 2005. While the metropolitan municipalities were empowered with the development called the reform of local governments, the duties and authorities of the district municipalities in metropolitan cities were reduced. Due to the administrative power of the district municipalities, metropolitan municipalities almost became “new centers” at the local level. In case, the discourse of localization actually caused a new centralization movement in the local administration system of Turkey. Moreover, with the abolition of special provincial administrations, the duties and authorities of metropolitan municipalities expanded to rural areas. Therefore, the centralization process in local governments contained all of the city boundaries. In this article, the centralization tendency in the case of metropolitan municipalities that makes them “leaders of local governments” in metropolitan cities where a two-level metropolitan management system is applied will be examined.

Keywords: *Subsidiarity, Centralization, Localization, Metropolitan Municipality, Metropolitan District Municipality.*

Öz

Geçmişe kıyasla, hizmette yerellik ilkesi 2004 tarihli ve 5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu ile 2005 tarihli ve 5393 sayılı Belediye Kanunu'nun uygulanması ile birlikte daha görünür hâle geldi. Yerel yönetimlerde reform adı verilen gelişme ile büyükşehir belediyeleri güçlendirilirken, büyükşehirlerde ilçe belediyelerinin görev ve yetkileri azaltıldı. İlçe belediyelerinin idari gücü nedeniyle büyükşehir belediyeleri neredeyse yerel düzeyde yeni merkezler haline geldi. Bu durum da yerelleşme söylemi gerçekte Türkiye'nin yerel yönetim sisteminde yeni bir merkezleşme hareketine yol açtı. Dahası İl Özel İdareleri'nin kaldırılması ile birlikte büyükşehir belediyelerinin yetki ve görevleri kırsal alanlara doğru genişledi. Böylece yerel yönetimlerde merkezleşme süreci bütün şehir sınırlarını kapsadı. Bu çalışmada iki kademeli büyükşehir yönetim sisteminin uygulandığı büyükşehirlerdeki kendilerini "yerel yönetimlerin liderleri" haline getiren merkezleşme eğilimi incelenecektir.

Anahtar Kelimeler: *Hizmette Yerellik, Merkezleşme, Yerelleşme, Büyükşehir Belediyesi, Büyükşehir İlçe Belediyesi.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Türkiye’de, kentsel alanlara yönelen göç hareketleri ve nüfus artışı neticesinde giderek büyüyen yerleşim yerleri için klasik belediye yönetim modelleri gereksinimlere yanıt verememiştir. Buna bağlı olarak da metropol kentlerde alt kademe belediyelerinin sınırlarını kapsayacak şekilde büyükşehir belediyeleri kurulmuştur. Ancak diğer ülkelerdeki metropoliten alan yönetimlerine nazaran Türkiye’deki büyükşehir belediyeleri yerelde yeni bir merkez haline gelmiştir. Bu çalışmada büyükşehir yönetim modelinin gelişimi ve dönüşümünün incelenmesi amaçlanmıştır.

Araştırma Soruları

Bu çalışmada, büyükşehir belediyelerinin alt kademe belediyeler üzerinde etkili birer merkez haline getirilip getirilmediği, büyükşehir belediyelerinin sahip olduğu denetim yetkisinin idari ve mali özerklik ile örtüşüp örtüşmediği, yerel yönetimler reformu çerçevesinde yapılan değişiklikler ile yerleşme söyleminin “yerelde merkezleşme” suretine bürünüp bürünmediği sorularına cevap aranmıştır. Bu sorulardan hareketle de yerelde daha etkin bir yönetim modeli için nasıl bir metropoliten alan yönetiminin uygulamaya konulması gerektiği değerlendirilmesine yanıt aranmıştır.

Literatür Araştırması

Türkiye’de büyükşehir belediyelerini konu alan çok sayıda araştırma bulunmakla birlikte büyükşehir belediyeleri ile ilçe belediyeleri arasındaki ilişkileri konu alan çalışma sayısı sınırlı düzeydedir. Öte yandan yerleşme söylemi ve uygulamaları çerçevesinde metropollerde “lider mahalli idare” haline dönüştürülen ve ilçe belediyeleri üzerinde vesayet makamının sahip olduğu önemli yetkileri devralan büyükşehir belediyelerinin bu rolüne değinen az sayıda araştırma bulunmakla birlikte bu ilişkiyi esaslı bir şekilde irdeleyen ve güncel mevzuat değişiklikleri ile ele alan çalışma ise halihazırda bulunmamaktadır. Araştırma kapsamında tespit edilen az sayıdaki çalışmaların ise teorik düzeyde kaldığı, mevzuat hükümlerinden ziyade uygulamadaki sorunlara odaklanmadığı görülmüştür. Diğer taraftan Türkiye özelinde yerelde yaşanan merkezleşme eğilimine değinen yabancı dilde yazılmış bir çalışmaya da rastlanılmamıştır. Bu tespitlere istinaden çalışmanın amaç ve kapsamı ile araştırma soruları belirlenmiştir.

Yöntem

Araştırmanın evreni olarak Türkiye’deki büyükşehir belediyeleri ele alınmış ve söz konusu yönetim modelinin yasal dayanakları incelenmiştir. Büyükşehir ve alt kademe belediyelerinde 1984 yılından günümüze dek yaşanan gelişim ve dönüşüm çerçevesinde mevzuat ve yargı kararlarının yanı sıra Fransa’da 1884 yılında yürürlüğe konulan ve Türkiye’deki belediye ve büyükşehir yönetim modeline esin kaynağı olan Belediye Teşkilatı Hakkında Kanun da incelenerek yerelde yaşanan merkezleşme eğiliminin incelenmesi yoluna gidilmiştir.

Sonuç ve Değerlendirme

Türkiye’de 1984 yılında kabul edilen iki kademeli büyükşehir yönetim modeli zaman içinde diğer büyük kent merkezileri için de uygulanmıştır. Söz konusu sistemde büyükşehir belediyesine ilçe belediyeleri üzerinde birçok konuda denetim yetkisi tanınmış, ilçe belediyelerinin çeşitli kararlarını onama veya değiştirerek onama yetkisi de verilmiştir. 2004 yılında yerelleşme söylemi çerçevesinde büyükşehir yönetim modeli daha demokratik esaslara göre tekrar düzenlenmiş, merkezi idarenin vesayet yetkisi azaltılmıştır. Ancak merkezi idarenin söz konusu vesayet yetkilerinin bir kısmı ilçe belediyeleri üzerinde uygulanmak üzere büyükşehir belediyelerine devredilmiştir. Böylece büyükşehir belediyeleri yerelde etkili birer lider mahalli idare haline dönüştürülmüştür. Büyükşehir belediyeleri diğer gelişmiş ülkelere nazaran makro hizmetler dışında mikro nitelikli görevleri de ifa edecek şekilde dizayn edilmiştir. Alt kademede bulunan belediyeler ise vatandaşa en yakın yerel birimler olmalarına rağmen daha sınırlı konularda hizmet sunmakla yetkilendirilmişlerdir. 2014 yılındaki mahalli genel seçimlerle beraber büyükşehir belediyelerinin hizmet sahası il mülki sınırı haline getirilmiştir. Böylece yereldeki merkezileşme il düzeyine dek genişletilmiştir. Başka bir deyişle her ne kadar “yerelleşme” söylemi ileri sürülse de büyükşehir belediyeleri özelinde bu dönüşümün “merkezileşme” suretine büründüğü, başka bir deyişle büyükşehir belediyelerinin il genelinde “lider mahalli idare” haline getirilerek ilçe belediyeleri üzerinde bir “merkez” olma vasfının giderek pekiştirildiği görülmüştür. Zaman içerisinde merkezi yönetim ile yerel yönetimlerdeki siyasi iktidarın farklılaşması sebebiyle bazı yerel hizmetlerde de merkezileştirilme yoluna gidildiği görülmüştür. Bu çerçevede, Türkiye’de daha demokratik ve katılımcı bir kent yönetim modelinin tesis edilebilmesi için öncelikle büyükşehir belediyelerinin sadece makro hizmetler sunması, kentin bütününe ilgilendiren konularda eşgüdüm sağlayıcı kararlar alması, ilçe belediyelerinin ise daha yetkili hale getirilmesi, özellikle kırsal alan için uygulanan kentsel alan normlarının gözden geçirilmesi, kırsal alana özgü bir mevzuat hazırlanarak bu yerlere en yakın olan ilçe belediyelerinin yetkilendirilmesi gerektiği değerlendirilmiştir. Bu yöndeki reform çalışmalarının genel anlamda iki kademeli büyükşehir yönetim modeli ile subsidiarite ilkesinin temel felsefesine daha uygun olacağı değerlendirilmiştir.

1. INTRODUCTION

It can be said that the history of the institutional culture of local governments in Turkey does not date back so long compared with developed countries. Local units formed with the process of providing local common services in metropolitan city centers, and they were able to complete the institutionalization process quite late. After the establishment of the Republic of Turkey, the process of establishing a model for local governments began. With the Municipal Law numbered 1580 enacted in 1930, a more institutional and systemic municipalization process was put into practice.

Classical municipal administration models could not answer the increasing requirements with the rapid growth of cities because of migration and population growth. Therefore, the need for a new local government model emerged for metropolitan cities to provide their requirements. The solution was a two-staged metropolitan administration model which was put into practice with Law No. 3030 enacted in 1984. In addition, specific purpose metropolitan organizations were created for local common services. Then, with the New Public Management approach, significant systematic changes were made in Turkey in the direction of decentralization (Demirkaya, 2015). With the Metropolitan Municipality Law No. 5216 in 2004, the metropolitan municipalities were made more autonomous in terms of administration and finance. With the Law of 5216, while some significant authorities of the central government were assigned to local administrations, it also reduced the power of administrative tutelage on the local units. However, in terms of metropolitan municipalities, the decentralization transformed into a kind of centralization against metropolitan district municipalities. In other words, it can be argued that a new center other than the central government was established in local governments because some authorities of the center over local governments were delegated to the metropolitan municipalities to be applied to the district municipalities.

As a result of all the transformations by 2014, the special provincial administrations in metropolitan municipalities were abolished. Accordingly, the villages and towns in the rural areas were turned into neighborhoods and connected to the nearest district municipality. Thus, while the power and duties of metropolitan municipalities extended to the entire provincial area including all the districts, the district municipalities in rural area services were limited. As a consequence of these developments, a perception occurred that the authorization of the metropolitan municipalities tending from the center towards the local turned them into a new and effective center at the local level.

In this study, the law amendments on local governments in Turkey and the results which these changes cause are analyzed as data. Accordingly, the tendency towards centralization which is claimed to be for the benefit of metropolitan municipalities in Turkey is aimed to be studied. Based on this given information; it is questioned the hypothesis that a considerable tendency towards centralization in the management of metropolitan municipalities in Turkey was realized, and the authorities of the lower level metropolitan district municipalities were reduced from power and services. Hence, metropolitan

municipalities in Turkey were turned into “leaders of local governments”. On the other hand, it will be confirmed that some local services are centralized against the principle of subsidiarity by the central government, in case of cities are represented by different political parties from central governments. Consequently, various suggestions will be offered to local governments for providing local services by closest administrations with more participatory and democratic methods.

2. HISTORY OF MUNICIPALITIES IN TURKEY

The first municipality was established in the Ottoman period in Istanbul with the order of “Şehremaneti Nizamnamesi” on June 13, 1854. In 1857 the Istanbul Şehremaneti, with the “Daire-i Belediyenin Teşkiline ve Memurlarının Vezaifine Dair Nizamname” was divided into fourteen sub-municipalities (departments). With article 112 of the constitution (Kanun-i Esasi) in 1876, it was accepted that the establishment of municipal administrations in Istanbul and the other provinces to be managed by elected municipal councils (Yörükoğlu, 2009). Although the establishment of municipalities based on the Kanun-i Esasi, there needed for various laws to determine their duties, powers, and responsibilities. The Dersaadet Municipal Law dated October 5, 1877, specifically for Istanbul, and the Provincial Municipality Law for the other provinces were enacted on the same date. With the Dersaadet Law, the number of departments for Istanbul was increased from fourteen to twenty. In 1912, with a temporary article added to the Dersaadet Law, the twenty municipal departments were replaced by the municipal sections and the council, which was formed through an election, was replaced with a municipal committee. By assigning a manager to Şehremini (mayor), it was adapted the method of making appointments. (Özgür & Yavuzçehre, 2016).

In 1930 about 54 years later, Municipalities Law No. 1580 was approved by the Grand National Assembly of Turkey. Unlike the laws enacted before, the law no. 1580, without specifically dealing with Istanbul or the capital city, was general and applied in all settlements (Oktay, 2008). It is understood that in terms of the organs, duties, powers, and responsibilities of the municipalities including budget and other affairs Municipal Law No. 1580 was prepared by inspiring the French Law (Commentary on the Law of April 5, 1884) on Municipal Organization dated 5 April 1884 (Gözler, 2019).

In the 15th article of the Municipal Law dated 1930, the duties of municipalities were stated in 76 paragraphs: “Municipalities have the duties to ensure the regulations determined by laws and orders, and to ensure the health and well-being of the district and its citizens in order to maintain their order.” The municipal administration system, consisting of council, committee and mayor, is still being implemented; according to Law No. 1580, while the council meets three times a year, the function of the committee in the system is quite active. While the mayor was selected by and within the council until 1963, since then the election of the mayor by the electorate was adapted.

Urban areas have grown rapidly due to industrialization, migration and population growth. Municipalities could not satisfy the needs in growing cities, and thus, the search for new administration models for large cities began. However, in other cities and small settlements, the law was practiced for 75 years until 2005. Later, as in other countries, as a result of the New Public Management approach, changes based on efficiency and effectiveness and highlighting localization were required. Consequently, 5393 No. Municipalities Law was prepared and put into practice in Turkey (Jurak & Pinterič, 2012).

3. THE APPLICATION PROCESS OF THE METROPOLITAN ADMINISTRATION MODEL

Aforementioned, Municipality Law No. 1580 could not fulfill the needs of the municipalities due to the rise of population and urbanization. Searches for alternative administration systems were started especially for metropolitan cities, where urbanization and population were increasing rapidly. Correspondingly, the implementation of a two-staged metropolitan administration model, which was designed as a metropolitan municipality at a higher level that establishes coordination with plenty of district municipalities at the lower level in metropolitan areas was agreed upon in metropolitan cities; in 1984, this administration model was put into force in a limited area with a dense population, covering the provincial centers of Istanbul, Ankara and İzmir. On the other hand, with the establishment of the “General Directorate of Istanbul Water and Sewerage Administration” with the Law No. 2560 in 1981, which was formed under the Municipality of Istanbul in 1933 as the Istanbul Water Administration, there emerged special-purpose metropolitan organizations in the administrative system of metropolitan areas. In time, the application of water and sewerage services, which required specialization, with a separate legal entity and budget, was expanded to the other metropolitan municipalities by the central administration.

The metropolitan municipality administration model, which was put into practice in the city centers of Istanbul, Ankara and Izmir provinces with Law No. 3030, was applied in other metropolitan cities. In 2004, the Metropolitan Municipality Law No. 5216 was enacted with important changes. With the law, the meetings of the metropolitan city council were held every month, the functions of the municipal committee were reduced, and the approval procedure of the administrative chief was eliminated in confirming the city council decisions. Thus, the autonomy of metropolitan municipalities was tried to be established in an administrative sense compared to the past. However, some of the authorities of the central administration on municipalities were transferred to the metropolitan municipalities to be used on behalf of the district municipalities in the metropolitan cities. In other words, metropolitan municipalities, as it was in France, became a kind of local central administration as "leading local government" (Gözler, 2018), and this practice became widespread among local administrations.

In terms of the power of administrative tutelage on district municipalities, the zoning and budget decisions of the district municipalities are to be sent to the metropolitan municipal council after the decisions taken in their own councils. Here, the metropolitan council can accept the decisions regarding the budget and zoning or can change them, and then the subject is sent to the mayor of the metropolitan municipality for approval. Thus, the decisions belonging to the district municipalities are turned into the duty of the metropolitan municipality by being changed and then are implemented by the district municipalities. In other words, the decisions of the district municipalities, which are legal entities determined by law with administrative and financial autonomy, can be changed and approved by the metropolitan municipality. Also, the law authorized metropolitan municipalities to monitor district governments, and apparently, this process makes them the leaders of the local governments.

In 2012, in the metropolitan municipalities, town municipalities outside the city centers were abolished and their responsibilities were given to the metropolitan municipality. With Law No. 6360, which was adopted in 2012 and whose important articles came into force in 2014, the centralization at the local level was practiced to all provincial borders in the metropolitan municipalities, including the rural area.

4. A NEW UNDERSTANDING OF MUNICIPALISM: RURAL MUNICIPALISM

There are significant changes brought by Law No. 6360, which was applied with the local elections held in 2014. The number of metropolitan municipalities increased to thirty, and the legal personality of the special provincial administrations in the metropolitan municipalities was abrogated. Besides, the specific purpose of metropolitan organizations, the numbers of water and sewage administrations established in accordance with Law No. 2560, reached thirty. By amending Law No. 5216, Law No. 6360 extended the service area of both metropolitan municipalities and water and sewage administrations to provincial areas. Accordingly, the legal entities of the villages and townships in the rural areas were removed and these places were entitled as under the authority of the nearest district municipality as a neighborhood. However, it should be emphasized that most of the duties, authorities, and responsibilities of the special provincial administrations in the rural area were given to the metropolitan municipalities substantially. By the article in Law No. 6360, which is “the authority, duties and responsibilities determined by the Provincial Special Administration Law No. 5302 and other legislations, are used and fulfilled”, it can be said that the metropolitan municipalities undertook the functions of the special provincial administrations in the rural area.

With the changes aforementioned, it can be stated that by Law No. 6360 there emerged a new form of centralization in terms of both metropolitan municipality governments and water and sewage administrations. Therefore, the regulation was made in contradiction with the principle of subsidiarity, which is explained in article 14 of Law No. 5393 on behalf of the service in the form of “Municipal

services are offered to the citizens in the closest places and with the most appropriate methods” (Belli & Aydın, 2017). In other words, many town municipalities were abrogated and the areas in their responsibilities were given to the district municipalities, the authority of the municipalities in the rural area for essential local common services were ended. This means that the tendency of localization affected the authority to turn from the central administration to local governments, and through the metropolitan municipalities at the local level (Taşçier, 2018). Therefore, in Turkey metropolitan municipalities were consolidated with the power of administrative tutelage over the district municipalities and became new centers. After that, the concept of rural municipalism took part in academic literature.

5. THE TRANSFORMATION OF THE TUTALEGE POWER OF THE CENTRAL ADMINISTRATION OVER LOCAL GOVERNMENTS

When the Metropolitan Municipality Law numbered 5216 (2004) and the Municipal Law numbered 5393 (2005) is examined, it can be observed that the administrative and financial autonomy of the municipalities were gradually empowered. The administrative tutelage authority of the central administration was repealed especially in terms of the finalization of the council decisions and the cancellation and establishment of the main staff and the power of the administrative authority (governors) to approve the municipal decisions, while various authorities in many fields on the municipalities were minimized. These authorities were transferred to either mayors or local councils.

It should be underlined that while the central administration delegated some of its powers only to metropolitan municipalities, it continued to use the same powers on both metropolitan district municipalities and other municipalities. For instance, while the final decision-maker of the dismissal penalties of employees working for municipalities was the Ministry of Interior with the title of High Disciplinary Board, this practice was partially ended with a change in the “Regulation on Disciplinary Boards and Disciplinary Supervisors”. Thus, this authority of the Ministry of Interior was given only to the executive committees of metropolitan municipalities. Currently, the Ministry of Interior continues to use this authority for the non-metropolitan municipalities. This change supports the fact that metropolitan municipalities were seen as more autonomous than the other municipalities and even turned into an effective center by the central government.

However, as seen before, some defuncted authorities of the central administration were passed to the metropolitan municipalities to be used on their district municipalities. Thus, the metropolitan municipalities became a kind of “leaders of local governments” that can determine some issues of their district municipalities.

Although Law No. 5216 has been considered as a significant localization, it can be argued that the localization remained at a limited level. While the central administration left some of its authorities as a requirement of a democratic government, it did not defunct some of its important authorities. For

instance, the authority to appoint the chief of staff is given to the mayor by law, the appointment is still subject to the approval of the Ministry of Environment and Urbanization. The total numbers and the size of municipalities' staff, number and names of the organization to be established are determined by a regulation of the central government. Moreover, the municipalities should obtain permission from the Ministry of Environment and Urbanization even before the officers are recruited through the exam. That is to say, municipalities cannot employ officers without the approval of the Ministry. The Ministry has also the duty and authority to determine the standards of vehicles to be used by local administrations. Considering these examples, it can be understood that the administrative autonomy of municipalities given in Law No. 5216 remains at a limited level.

Furthermore, the secretary-general, who is the senior bureaucrat in the organization of the metropolitan municipalities, is appointed by the Minister of Environment and Urbanization upon the proposal of the mayor. This means that the metropolitan mayors do not have the authority to appoint their top-level officers. This is also applied to the general managers and executive members of the water and sewerage administrations, which are associated with metropolitan municipalities. In other words, metropolitan mayors cannot appoint the general manager and executive members of the water and sewerage administration. When the authority of the central government on such appointments is taken into consideration, it is understood that the control of the center over local governments continues.

It was understood that the central administration was not effective in terms of determining the personnel resources of the local government. A study conducted regarding the Regulation on Norms of Staff Principles and Standards of Municipalities and Affiliated Organizations and Local Administration Unions in 2007 found that metropolitan municipalities used approximately 32% of the staff and officers assigned from it and that the rate of using the administrative staff varies between 37% and 111% according to metropolitan municipalities. The problem with the regulation is that it does not take into account the number of districts and other aspects of the city apart from the population (Alıcı, 2017a).

Moreover, while Law No. 5216 the authority of urban transformation was given to district municipalities, the authority was later passed to metropolitan municipalities and then to the Ministry of Environment and Urbanization. Similarly, the duty and authority of planning and coordination of urban public transportation services under the authority of the metropolitan municipalities and the Transportation Coordination Centers are restricted by the Ministry of Transport and Infrastructure with the Circular Letter numbered 2020/3 dated 4.2.2020. The letter determined that the permitting authority for urban transformation is the Ministry of Transport and Infrastructure.

Infrastructure and Transportation Coordination Centers were established in accordance with Articles 8th and 9th of the Metropolitan Municipality Law No. 5216 and the Regulation on the Metropolitan Municipalities Coordination Centers in the Official Journal numbered 26199 dated 15.06.2006. There have the majority of metropolitan municipalities in the executive committees of both

Centers and turn, all decisions were taken in favor of the municipalities. It can be said that Transport Coordination Centers (UKOMEs) were designed to be administered under the majority of the metropolitan municipality, because each consists of eleven members from the metropolitan municipality, nine from the central government and one metropolitan district municipality officer under the chairmanship of the metropolitan mayor or one of his/her officer. The majority of the metropolitan municipality was designed as it is composed of eleven from the metropolitan municipality, nine from the central government and one metropolitan district municipality official under the chairmanship of the UKOME metropolitan mayor or the officer. However, by the decree published in the Official Gazette No. 31044 dated 02.19.2020, the number of the representatives of the central government in Transport Coordination Centers were increased by 5 (representing five different central organizations) and in turn, the members of the center got the majority in the UKOMEs. Thus, the central administration was closely involved with decisions in the subjects of “decision making, implementation, enforcement at a high level in terms of transportation, traffic and public transportation, and the establishment and operation of the facilities required in accordance with the procedure in the relevant legislation”. It should be emphasized that the two centralization cases aforementioned were realized with circular letters and regulations, and it is clear that they also violated Law No. 5216.

Considering the examples, it can be argued that Turkey experienced a remarkable centralization, and the administrative autonomy in Turkey was violated. It is argued that the centralization process of some local government authorities and its subjection to the permission of central administration result from the political differentiation between the center and the local that occurred with the 2019 local elections.

6. THE PROBLEMATIQUE OF CENTRALIZATION OF METROPOLITAN MUNICIPALITIES AT THE LOCAL LEVEL

In the two-staged metropolitan administration model, the upper stage refers to the metropolitan municipality, which covers the service area of all district municipalities and performs the coordination task, and there are many district municipalities in the lower stage. In other words, the model is a local administration unit covering the entire provincial boundary to perform macro services within its field and to provide coordination between many local units at the lower level (ALICI, 2017a). However, this model was designed for the metropolitan municipalities in Turkey. To provide daily and severable services in the district area, metropolitan municipalities in Turkey face the problem of centralization and inconvenience. While district municipalities offer as limited services as possible, metropolitan municipalities, in contradiction with the principle of subsidiarity, were tasked and authorized to provide these services up to the remotest points by undertaking micro tasks as well as macro tasks. Apart from these tasks metropolitan municipalities were also charged with the authority to control the activities of the district municipalities on some issues in terms of accepting the decisions or changing them. Thus, a

centralization problem for metropolitan municipalities emerged. While the problem started with the first metropolitan municipality Law No. 3030 enacted in 1984, the problem has gradually expanded until today.

For the case of providing services, after the primary duties of metropolitan municipalities were included, compared to the past by Law No. 5216, metropolitan municipalities also had the authority to "make all kinds of activities and take initiatives in order to meet the local common needs of the residents". In the light of the utilities, it can be argued that metropolitan municipalities were formed as "service-intensive" administrations. However, this causes the rise of systematic problems because both metropolitan municipalities and their district municipalities were empowered to perform the same services in the same place. Having the same authority for providing the same services in the same area by the upper and lower level administrations is defined as "service conflict". Such conflict has also been thought objectionable to use resources effectively, economically, and efficiently. For instance, there is a service conflict between metropolitan municipalities and district municipalities in the areas of public security services, parks, cleaning and controlling, market places, slaughterhouse, zoning control and license, and social and cultural services (Alıcı, 2013).

As a matter of fact, the existing two-staged metropolitan administration model made metropolitan municipalities a new center by making them the leading local governments. The model however was extended to provincial boundaries without removing its problems (Alıcı, 2015). That is to say, without revising metropolitan municipalities in terms of their organizational structure and human resources, they are obliged to meet the needs of both urban and rural areas. Therefore, the quality of the services provided in the urban area declined and the lack of effective, economic and efficient service delivery in the rural area arose (Kızılboga & Alıcı, 2013). In the metropolitan cities such as Ankara, Konya, Van, Erzurum, and Mersin, the service area increased up to 30 times compared to before 2014, but the increase in their budgets did not reach even one time. For instance, while the old service area of Mersin metropolitan municipality is 650 km², the new service area has become 15,620 km² and the service area increased 24 times (Alıcı, 2017b). Konya Metropolitan Municipality, on the other hand, provided services on an area of 2,100 km², and became an area of 41,000 km², while its service area increased approximately 20 times (Usta et al., 2018). When these spatial increases are set aside, the number of people per km² is 117 for Mersin, 54 for Konya, 53 for Van and 30 for Erzurum. However, this number is 1,098 in Istanbul and 539 for Kocaeli.

If the application of metropolitan municipalities had limited to urban areas, not including rural areas, the number of people per km² would be increased. For instance, in Mersin, there would be 1.593 people per km², not 117, and in Konya 641 and 54 people per km² respectively. These examples are at the level to give an idea of what rural municipalities and metropolitan municipalities are.

As a matter of fact, with Law No. 6360, the two-staged metropolitan administration system was turned into an administrative system that will cover the provincial boundary along with the structural problems it contains. In other words, the changes by the Law such as disincorporating the legal entities of the municipalities of the town and villages and turning them into neighborhoods, passing the duties and powers regarding the provision of local common services to metropolitan municipalities were eroded the administrative and the financial autonomy of the metropolitan district municipalities and have turned the metropolitan municipalities into an effective center within the provincial administrative boundaries (Taşçılar, 2019). Therefore, under the discourse of “localization” it is understood that metropolitan municipalities at the local level are centralized (Öztürk, 2019). The centralization also included water and sewage administrations through the water and sewerage services. Therefore it can be argued that to cover the provincial boundaries a centralization process was also experienced for these services.

As a result, duties, powers and financial resources were gathered at a significant level in metropolitan municipalities. In the metropolitan areas, because there was not envisaged for a separate model for the district municipalities, especially in the rural areas, a monotype-centralized metropolitan administration was implemented for city centers and rural areas (Arikboğa, 2018). Such a monotype and centralized model, however, has gradually exacerbated the content and impact of systemically existing problems. The application of the model to the rural areas causes a substantial organizational conflict. For instance, the zoning legislation developed for urban areas is not possible for rural areas. On the other hand, collecting urban taxes in rural areas where low-income people live will also be against equity. It can therefore be argued that a standardized and centralized metropolitan administration including rural and urban areas causes a considerable organizational conflict against the rural area. For this reason, there should be developed specific norms for the areas other than urban ones.

In the light of the information aforementioned, it can be argued that, even though important arrangements were made in the direction of localization, central administration started the centralization process of local services on some matters. Besides, the central administration delegated some of its authorities to new centers, metropolitan municipalities. At present, a remarkable control of the central administration through the administrative tutelage on municipalities continues. In order to transform the local government system of Turkey through the subsidiarity principle, the district municipalities should be reformed as the closest units to the citizens by giving them more authority and responsibility for providing local services and the metropolitan municipality administrations as providing macro services and coordination in the whole city. Such a reformation will turn back the two-staged administration system from centralization to localization and will make the local government system more democratic.

7. CONCLUSION AND GENERAL ASSESSMENT

In Turkey, the migration to urban areas and population growth for the growing settlements led to the failure of the classic model of municipal administration for the provision of the local services, especially in the cities such as İstanbul, Ankara and İzmir called metropolitan ones. The failure caused the establishment of special-purpose metropolitan administrations, such as water and sewage units, in such cities. The provision of other municipal services was given to the lower-level district municipalities and the upper-level metropolitan municipality including all-district municipalities. This model is called a two-staged metropolitan administration model, adopted in 1984 and was applied to other metropolitan areas over time. However, the model authorized the metropolitan municipality over the district municipalities on many issues, such as approving or even affirming various decisions of the district municipalities by changing. The model aforementioned was used until 2004 and then it was reformed by Law No. 5216. By the Law, some authorities of the central government over local governments were reduced. The law turned metropolitan municipalities into new centers using coordination and organization of administrative tutelage over district municipalities. However, it can be seen that district municipalities were empowered to provide services on quite limited issues, despite being the closest service units to citizens.

Nevertheless, with Law No. 6360, adopted in 2012 and implemented in 2014, the two-level metropolitan management model was applied not only in the city center but also in the rural area. Thus, the metropolitan municipalities were authorized not only in the city center district municipalities but also in the sub-districts and villages in the rural areas. Against the discourse of “localization”, it can be argued that the structural transformation led to the formation of the metropolitan municipalities as a new “centralization”. In other words, the development that made the metropolitan municipalities “leaders of local governments” in the province and a new “center” on the district municipalities have continued.

Due to the differentiation of political power in the central government and local governments over time, it is observed that some local services were centralized. In other words, although significant steps were taken towards localization, it is clear that a partial centralization was made by the central administration on certain affairs. On the other hand, in terms of duties, authority, and financial resources, metropolitan municipalities, which were turned into a center as “leaders of local governments”, were empowered against district municipalities in both urban and rural areas. In order to establish a more democratic and participative urban administration model in Turkey, it is principally essential to give merely macro services and coordination duty about the issues regarding the whole city to metropolitan municipalities and to empower the district municipalities for the provision of local services. So, within this framework, the revision of the urban area norms applied especially for rural areas, the preparation of legislation specific to the rural area and the authorization of the district municipalities closest to these

places will generally be more suitable to the basic philosophy of the two-level model and subsidiarity principle.

REFERENCES

- Alici, O. V. (2017a). An evaluation on organizational structures and staff employments of metropolitan municipalities, *The Journal of International Social Research*, 10(51), 874-884.
- Alici, O. V. (2017b). The evaluation of service provided under the provincial property boundaries on the budget realizations of water and sewerage administrations: MESKI sample, *The Journal of International Social Research*, 10(52), 904-914.
- Alici, O. V. (2013). Legal foundations of issues between metropolitan municipalities and district municipalities, *The Legal Law Journal*, 11(131), 13-36.
- Alici, O. V. (2015). The Municipality of All City, *Toros University Journal of Economic Administrative and Social Sciences*, 3(1), 13-30.
- Alici, O. V. (2012). *Relations between metropolitan municipality and district municipalities: the case of Istanbul*, Istanbul: Beta Publications.
- Arikboğa, E. (2018). Decentralization and distribution of powers in the centralized metropolitan system, *Marmara University Journal of Political Science*, 6(1), 1-34.
- Belli, A. and Aydın, A. (2017). Law no. 6360 and Centralisation in Local, *International Journal of Social Science*, 55, 401-413.
- Commentary on the Law of April 5, 1884 on the Organization and Powers of Municipal Councils, (Commentaire de la Loi Du 5 Avril 1884 Sur l'Organisation et Les Attributions des Conseils Municipaux), [Online] at <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k104013r/f20.image>, accessed February 11st, 2020
- Demirkaya, Y. (2015). Strategic planning in the Turkish Public Sector, *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, Special Issue, 15-29.
- Gözler, K. (2019). French effect on the Turkish System of municipality: Is the Turkish Municipality Law of 3 April 1930 Received from French Law of 5 April 1884?, *The Journal of Contemporary Local Governments*, 28(1-2), 1-24.
- Gözler, K. (2018). *Local administrations law*, Bursa: Ekin Bookstore Publications.
- Jurak, A. P. and Pinterič, U. (2012). Assessment of municipalities' performances in Slovenia, *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, No. 35 E/2012, 121-137.
- Kızılboga, R. and Alici, O. V. (2013). Rural area municipalism and provincial administrative boundary application in metropolitan municipalities in Turkey, *The Journal of Turkish Administrative*, 85(476), 353-381.
- Law on the Establishment of Metropolitan Municipality and Twenty Seven Districts in Fourteen Provinces and Amendments to Some Laws and Decree Laws, No. 6360. (2012). *Official Gazette of the Republic of Turkey* (28489, on December 6, 2012).
- Metropolitan Municipality Law no. 5216. (2004). *Official Gazette of the Republic of Turkey* (25531, on July 23, 2004).
- Municipalities Law no. 1580. (1930). *Official Gazette of the Republic of Turkey* (1471, on April 14, 1930).
- Municipalities Law no. 5393. (2005). *Official Gazette of the Republic of Turkey* (25874, on July 13, 2005).

- Oktaç, T. (2008). *Historical development of municipal institution*, In Bozlağan, R. and Demirkaya, R., (Eds.), *Local Governments in Turkey* (119-156). Ankara: Nobel Publications.
- Özgür, H. and Yavuzçehre, P. S. (2016). Turkish metropolitan municipality system: 1982-2015, *Cankiri Karatekin University Journal of Institute of Social Sciences*, 7(1), 903-926.
- Öztürk, K. (2019). Decentralization-centralization dichotomy in local government reform: The Case of law no: 6360, *Journal of Law and Economics Research*, 11(2), 133-148.
- Regulation on Disciplinary Boards and Disciplinary Supervisors. (1982) *Official Gazette of the Republic of Turkey* (17848, on October 24, 1982).
- Regulation on Norm Staff Principles and Standards of Municipalities and Affiliated Organizations and Local Administration Associations. (2007). *Official Gazette of the Republic of Turkey* (26442, on February 22, 2007).
- Regulation on the Metropolitan Municipalities Coordination Centers. (2006). *Official Gazette of the Republic of Turkey* (26199, on June 15, 2006).
- Taşçier, A. M. (2018). Centralization-Localization tension in Neoliberalism: Special provincial administrations YIKOB examples and localization, *Gazi University Journal of Social Sciences*, 5(14), 650-662.
- Taşçier, A. M. (2019). Neoliberalism decentralization and Turkey, Ankara: Tekin Publications.
- The Adaption and the Amendment of the Legislative Decree on the Administration of Metropolitan Municipalities, Law no 3030. (1984). *Official Gazette of the Republic of Turkey* (18453, on July 9, 1984).
- Usta, S., Akman, E. and Kocaoğlu, M. (2018). Effects of Law No. 6360 on Metropolitan Municipality System: The Case of Konya Metropolitan Municipality, *Turkish Journal of TESAM Academy*, Local Governments Special Issue, 217-249.
- Yörükoğlu, F. (2009). Development Process of Turkish Municipality, *Journal of Legislation*, 12(135), 1-18, [Online] at <https://www.mevzuatdergisi.com/2009/03a/02.htm>, accessed February 10 st, 2020.



PANDEMİ SONRASI KENT: GÖLLER BÖLGESİ ÖRNEKLEMİNDE YENİ NORMAL KENT ALGISI*

THE CITY AFTER THE PANDEMIC: THE NEW NORMAL CITY PERCEPTION IN THE LAKES REGION SAMPLE

Nilüfer NEGİZ¹, Pınar SAVAŞ YAVUZÇEHRE²



1. Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, nilufernegiz@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-4211-9689>
2. Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, pyavuzcehre@pau.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-7726-1119>

Makale Türü Araştırma Makalesi
Article Type Research Article

Başvuru Tarihi 09.04.2021
Application Date 04.09.2021

Yayına Kabul Tarihi 09.07.2021
Admission Date 07.09.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.912244>

* Bu çalışma TÜBİTAK 1001 SOBAG COVID çağrısı kapsamında desteklenen, 120K642 Numaralı "Pandemi Sürecinde Kent: "Kentsel Bağışıklık" Sağlanmasında Beklenti-Kapasite Yönünden Bir Araştırma (Göller Bölgesi Örneği)" isimli projenin bulgularından oluşmuştur.

Öz

Salgınlar tarih boyunca görülmüştür. Covid-19 pandemisi de son bir yıldır tüm dünyayı maddi ve manevi olarak ciddi kayıplara uğratmıştır. Pandemi toplumsal, ekonomik, sosyal vb tüm yaşam pratiklerimizde yeni bir dönemi başlatmıştır. Yeni Normal olarak anılan bu dönem, her alanda farklı dinamikleri hareketlendirmiştir. Covid-19 pandemisi kaçınılmaz olarak kentlerde de yeni bir dönemi aralamıştır. Çalışmanın amacını, pandeminin kentlere etkilerini tartışmak, yeni normal kenti tanımlamak, kentlilerin yeni normal kenti nasıl algıladıkları, tanımladıkları ve kentten beklentilerini ortaya koymaktır. Çalışmanın kapsamını salgınlar ve kentler oluşturmaktadır. Göller Bölgesi özelinde 4 kentte yürütülen geniş kapsamlı bir alan araştırması sonuçları ile desteklenmiştir. Sonuçta, ankete katılanların, yeni normal kent için getirdikleri tanımlar şunlardır: i) Covid-19 öncesi kent, ii) Belirsiz/umutsuzluk dolu kent, iii) Sosyal mesafeli kent, iv) Temiz düzenli az yoğun kent, v) Kısıtlı güvenli kontrollü kent ve vi) Yeni normalin bilincinde kent.

Keywords: *Pandemi, Covid-19, kent, yeni normal kent, Göller Bölgesi.*

Abstract

Outbreaks have been seen throughout history. The Covid-19 pandemic has caused serious material and moral losses to the whole world, last year. The pandemic has started a new era in all our social, economic, health etc. life practices. This period, referred to as "New Normal", mobilized different dynamics in every field. The Covid-19 pandemic has inevitably opened a new era in cities. The aim of the study is to discuss the effects of the pandemic on the cities, to define the new normal city, to reveal how the citizens perceive, define and expect the new normal city. The scope of the study is epidemics and cities. It was supported by the results of a comprehensive field study conducted in 4 cities in the Lakes Region. After all, the definitions of the respondents for the new normal city are as follows: i) City before Covid-19, ii) Uncertain / hopeless city, iii) Socially distant city, iv) Clean orderly less dense city, v) Restricted safe controlled city and vi) City conscious of the new normal.

Keywords: *Pandemic, Covid-19, City, New Normal City, Lakes Region.*

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The Covid-19 Pandemic, whose impact has been felt in every field all over the world for the last year, has started a new era in all of our life practices. This period, referred to as New Normal, mobilized different dynamics in every field. The Covid-19 pandemic has inevitably opened a new era in cities. In the article, the impact of the Covid-19 pandemic on cities has been studied. The transformation of cities during the pandemic process and the concept known as the "new normal city" after Covid-19 are discussed.

Research Questions

In line with the purpose of the study, the answers to questions "What are the effects of the pandemic on cities?", "What is the new normal?", "What is the new normal city?", "How do the citizens perceive the new normal city?", "How can we define the new normal city?" "What are the expectations from the new normal city?" were sought.

Literature Review

Although the Covid-19 pandemic is only 1 year old, academic publications on the pandemic in the literature are increasing every day. Workshops and conferences titled pandemics are held in almost every field regarding the new normal. Websites of international organizations (WHO, UN, etc.), which include up-to-date data sharing on the pandemic, are among the most important data sources used in pandemic conditions. In general, theoretical publications in fields other than health are dominant. In public administration, publications on the analysis of public policies regarding the pandemic are at the forefront. Publications containing field research are in the minority due to pandemic conditions. In the study, national and international up-to-date information was obtained and it was aimed to contribute to the relevant literature.

Methodology

This study supports theoretical discussions with a comprehensive field research in four provinces in the Lakes District under pandemic conditions. In the Lakes Region, as a result of the surveys conducted with 1662 people and the observations in the field, the expectations of the city dwellers regarding the post-pandemic are evaluated in line with their expressions. How the new normal city is perceived, how it is defined, what kind of meanings it is attributed to were asked with open-ended questions and the answers were collected and evaluated under 18 subtitles.

Results and Conclusions

After all, the definitions of the respondents for the new normal city are as follows: i) City before Covid-19, ii) Uncertain / hopeless city, iii) Socially distant city, iv) Clean orderly less dense city, v) Restricted safe controlled city and vi) City aware of the new normal.

1. GİRİŞ

Salgınlar tarih boyunca var olmasına rağmen; 2000’li yıllarda pandemi sıklığında ciddi artışlar gözlemlenmiştir. Nüfusu milyonları geçen metropol kentlerin sayısının her geçen gün arttığı ve dünyadaki insanların yarısından fazlasının kentlerde yaşadığı düşünüldüğünde salgınların kentlerdeki etkisi de yüksek olmaktadır. Hızlı nüfus artışı, uluslararası seyahatlerin ve küresel ticaretin artışı, sanayileşme ve tüketim alışkanlıklarının çevre üzerindeki olumsuz etkisi, antimikrobiyal ilaçların yoğun ve yanlış kullanımı, savaşlar ve terör olayları pandemilerin ve salgınların ortaya çıkmasının ve hızla yayılmasının sebepleri arasındadır (Flecknoe vd., 2018; Taştan, 2020).

Kent yerleşimlerinin niteliği ve koşulları salgınların yayılmasında etkilidir. Hızlı ve çarpık kentleşme sonucu kentsel alanlarda özellikle yoğun bölgeler, kentsel hizmetlerden tam olarak faydalanamayan gecekondu mahalleleri salgın hastalıkların artmasına yol açmakta ve toplumu etkilemektedir. Hastalıkların yayılmasına ilişkin kentsel alanlarda, hijyen için gerekli koşullar (sanitasyon) ve temiz suya erişim de önemlidir (Martelletti ve Martelletti, 2020; Potter, 2001).

2020 yılında, dünya genelinde tüm kentsel alanları etkisi altına alan Covid-19 salgınına karşı sağlık anlamında mücadele yönetsel bağlam ile ilerlemiştir. Bu süreçte hükümetlerin salgını kontrol altına almak ve sağlık sistemine olan baskıyı hafifletmek için çeşitli önlemler alması gerekmiştir. Merkezi konumda bulunan, küresel ve bölgesel trafiğe açık, eğitim, ticaret ve turizm merkezi olan kentler ve ülkelerde salgının yayılma hızının yüksek olduğu görülmüştür. Diğer etkenler arasında demografik yapı, sağlık sistemi kapasitesi, önlemlerin doğru zamanda hayata geçmesi ve teknolojinin kullanımı sayılabilir (İşlek vd., 2020). Kentler de bu süreç içinde büyük bir değişim ve dönüşüme sahne olmuşlardır.

Pandemi, 2020 Şubat ayında yayılma ve etkileme hızını arttırmıştır. Mart ve Nisan aylarında artan vaka sayıları karşısında sert önlemler alınmaya başlanmış, mayıs ayında vaka sayıları azalması ile Haziran ayında “yeni normalleşme” olarak tanımlanan kurallar ve kısıtların olduğu yeni bir döneme girilmiştir. Toplumsal hayatın her alanında yeni normal koşullar tanımlanmaya başlanmıştır. Çalışma, kentleşme eğilimlerinin, kısa vadede değişmeyeceği ön görüşünden hareketle, insan yerleşim alanlarının salgınlara karşı direnç kazanması ve kentsel yaşam güvenliğinin sağlık üzerinden yeniden sorgulanması fikri üzerinden şekillenmiştir. Çalışmanın konusu; “Yeni Normal” olarak anılan düzenin kentlere etkisini tartışmak, pandemi koşullarında Göller Bölgesinde dört kentte, geniş kapsamlı yapılmış bir alan araştırması ile kuramsal tartışmaları desteklemektir. Çalışmanın amacı, pandemi sonrası kentlilerin yeni normal hayata/kente yönelik beklentilerini belirleyerek, kamu yöneticilerine yeni normal kente hizmet konusunda rehberlik etmektir.

2. SALGINLAR VE KENTLER

Tarihte ilk tespit edilen ciddi salgın, Hitit sokaklarında dolaşan ve 20 yıl süren, veba olmuştur. Daha sonraki dönemde veba, çiçek hastalığı, sıtma gibi salgınlar Atina ve Roma gibi uygarlıklar üzerinde de özellikle nüfusun çok arttığı dönemlerde, ciddi etkiler yaratmıştır (Youngerman, 2008). Antik dönemde, Roma'nın nüfusunun 1 milyonu bulunduğu dönemler olmuşsa da gelişmiş birkaç kent nüfusu 350-400 bin düzeyinde kalmıştır (Mazı, 2008). Orta çağ ise; kentleşme eğilimlerinin ve kent olgusunun derin bir karanlık yaşadığı dönem olarak hafızalarda yer almıştır. İ.S. V. ile XV. yüzyıllar arasında kent olgusu, kapalı, erişime sınırlandırılmış ve görece bir önceki dönemin kentlerinden kalabalık değildir. XVI. Yüzyıla gelindiğinde, Avrupa kentlerinin ortalama nüfusu 5.000 ila 20.000 arasında olup; 20.000'den fazla nüfuslu olanlar büyük kent sayılıyordu (Cipolla, 2013). Bu dönemde kentleşme eğilimleri fazla değişmese de veba, çiçek, sıtma gibi salgın hastalıklara cüzzam, tifo, kolera gibi yenileri eklenmiştir.

Avrupa'da 1347-1351 yılları arasında büyük yıkıma yol açan etkeni Yersinia Pestis olan Kara Veba, sonraki yıllarda da dünyada tarih boyunca pandemilere neden olmuş ve Avrupa'da XVII. yüzyıl sonuna kadar her 25 yılda bir pandemi oluşturan bu hastalık, dünya çapında milyonlarca kişinin ölümüne yol açmıştır. XIV. yüzyılda Avrupa nüfusunun en az üçte birini yok eden veba, Rönesans'ın radikal kentsel gelişimlerine ilham vermeye yardımcı olmuştur. Kentlerin, bakımsız ve sıkışık yaşam alanları temizlenmiş, sınırları genişlemiş, erken karantina tesisleri geliştirilmiş, daha büyük ve daha az dağınık kamusal alanlar açılmış ve araştırmacılardan mimarlara kadar özel uzmanlığa sahip profesyoneller görevlendirilmiştir. Salgınlar kentler için trajik bir sorun olmasına rağmen, aynı zamanda mimariyi ve şehir planlamasını da gelişmeye zorlamıştır.

XVIII. yüzyıl sarıhumması ve XIX. yüzyıl kolera ve çiçek hastalığı salgınları, geniş bulvarlar, şehir çapında kanalizasyon sistemleri, iç mekân su tesisatı, hastalık haritalama ve erken banliyöler gibi yenilikleri katalize etmeye yardımcı olmuştur (Lubell, 2020). 1800'lü yıllarda sanayileşme ile birlikte kentlerde bulaşıcı hastalıklar artmış ve bir tehdit haline gelmiştir. İngiltere'de yaşanan kolera salgını, kent yönetimi ve şehir planlama disiplinlerinin de doğmasının nedenlerinden biridir (Özöduru, 2020).

Hindistan çevresinde 1817-1824 yılları arasında ortaya çıkan ilk Kolera pandemisi, Güneydoğu Asya, Ortadoğu, Doğu Afrika ve Akdeniz kıyılarına kadar yayılmıştır. 1831-1854 yılları arasında yaşanan Kolera salgını hakkında 1854 yılında Dr. John Snow hastalığın yoğun olduğu bölgeleri haritalayarak, sebebinin içilen suyun kaynağı olan su pompalarından geldiğini, katı atıkların su kaynaklarını kirlettiğini belirtmiştir (Tuthill, 2003). Londra'da 10.000'den fazla cana mal olan pandemi yeni bir kanalizasyon sistemine ihtiyaç olduğunu göstermiştir. Joseph Bazalgette atık suyu güvenli bir şekilde nehrin aşağısına ve içme kaynaklarından uzağa taşıyan olağanüstü bir inşaat mühendisliği tasarımı yapmıştır (Shenker, 2020). Kolera salgını, kanalizasyon sistemi için yolların düz ve geniş

olmasını ve aşırı kalabalığı önlemek için de yeni imar düzenlemelerini beraberinde getirmiştir (Vitezic, 2020).

1889 yılında Buhara, Kanada ve Grönland'da aynı anda görülen salgında bir milyondan fazla insanın hayatını kaybettiği salgın Rus Gribi olarak bilinmektedir. Dünya 1918-1920 yılları arasında ise daha çok 18 ve 34 yaş arası insanları etkileyen İspanyol Gribi ile karşılaşmıştır (yeditepehastanesi, 2021). 20. yüzyılda yaşanan tüberküloz, tifo, çocuk felci ve İspanyol gribi gibi salgın hastalıklar kentsel alanda da pek çok alanda değişikliğe yol açmıştır. Bunlar: şehir planlaması, gecekondu temizliği, kiralık konut reformu, atık yönetimi ve daha geniş bir düzeyde havadar alanları tek kullanımlık bölgelere ayırma, cam ve çelik gibi daha temiz yüzeyler kullanımı ve sterilizasyon gibi (Lubell, 2020). İspanyol gribine karşı ilk resmi önleyici tedbirler Ağustos 1918'de uygulanmıştır. Bunlar; şüpheli vakaların zorunlu bildirim ve gündüz okulları, yatılı okullar ve kışla gibi toplulukların gözetimi gibi. Ekim 1918'de, çeşitli Avrupa ülkelerindeki yerel makamlar, örneğin tiyatrolar gibi halka açık toplantı yerlerinin kapatılması ve halka açık toplantıların askıya alınması gibi ilave tedbirler ekleyerek bu genel hükümleri güçlendirmiştir. Sokak temizliği ve kiliseler, sinemalar, tiyatrolar ve atölyeler gibi kamusal alanların dezenfeksiyonu, dükkânların dışındaki kalabalıkları yasaklamanın ve toplu taşımadaki yolcuların sayısını sınırlamanın yanı sıra İspanyol gribinin yayılmasının kontrolünde köşe taşları olarak kabul edildi. Ancak tüm bu önlemlerin çok etkili oldukları ispat edilemedi. Halk sağlığı müdahaleleri arasında, yerel sağlık birimleri ücretsiz sabun dağıttı ve daha az varlıklı olanlar için temiz su sağladı; insan atığının giderilmesi, tuvaletlerin düzenlenmesi, süt ve diğer gıda ürünlerinin denetlenmesi hizmetleri düzenlendi; sokakta tükürmek yasaklandı ve gazete ve broşürlerdeki duyurularla suyun terapötik erdemleri tanıtıldı. Morg, polis hizmetlerini basitleştirmek için, İtalya'daki en kötü etkilenen merkezlerdeki birçok yönetim, cesetler için toplama noktaları oluşturdu ve tüm cenaze ritüelleri kaldırıldı. Ek olarak, sürveyans yoluyla hastalık vakalarının belirlenmesi ve gönüllü ve / veya zorunlu karantina veya izolasyon, etkili aşılardan veya antivirallerin bulunmadığı bir dönemde İspanyol gribinin yayılmasını önlemeye yardımcı oldu (Martini vd. 2019). Singapur'da 1956 yılında başlayan ve 1958 yılına kadar devam eden Asya Gribi de yine milyonlarca insanın ölümüne neden olmuştur.

Yüzyıllar boyunca, salgınlar karşısında sürdürülen mücadeleler, ilk etapta bireylerin sağlıklılaştırılmasına yönelik iken; aynı zamanda hem ciddi bir salgın yönetim planlamasını hem de bu mücadelelerin kentsel alanlarda sürdürülmesi ve pek çok mekânsal düzenleme yapılması gerekliliğini ortaya koymuştur.

XXI. yüzyılda insanoğlu, AIDS, SARS, Domuz Gribi, Ebola gibi pandemilerle karşılaşmıştır. Son olarak da Ekim 2019'da Çin'in Wuhan kentinde ilk kez görülen Covid-19 hastalığı 2020 yılında tüm dünyaya yayılmıştır. Pandemiye hazırlıksız yakalanan ülkeler, salgının yönetimi ve buna yönelik kentsel alanlarda farklı önlemlerin geliştirilmesi için politikalar geliştirmişlerdir. Karantina önlemleri içinde ülkeler sınırlarını kapatmış, uluslararası uçuşlar askıya alınmış; sağlık tesisleri dışındaki eğitim

de dâhil tüm hizmet sektörüne kısıtlamalar getirilmiştir. Bulaşı riskini düşürmek için sosyal mesafe, maske zorunluluğu getirilmiş, toplu taşıma hizmetlerinde, kamusal alanlarda düzenlemelere gidilmiştir. Tüm önlemlere rağmen, Mart 2021 itibariyle pandemi halen yayılımına devam etmektedir. Bu süreç sosyal, ekonomik, toplumsal vb. tüm yaşam pratiklerimizde “Yeni Normal” olarak anılan bir dönemi başlatmıştır.

Yeni normal terimi, bugünkü anlamına en yakın olarak ilk kez 2005 yılında Peter M. Sandman ve Jody Lanard tarafından kuş gribine karşı halkın tutumlarının manipüle edilmesine yönelik kullanılmıştır. Grip pandemisi gibi yeni bir riskin, tipik olarak geçici olan korkusunun yönlendirilmesi ile bu dönemin "öğretilbilir" olduğunu ve "yeni bir normal" oluşturma fırsatı sunduğunu açıklamışlardır. 2007-2008 küresel finans krizi, 2008-2012 küresel durgunluğun ardından, Covid-19 salgını ile tekrar kullanılmaya başlanan terim, ekonominin ya da toplumun kriz başlangıcındaki durumdan farklı olmasını ifade etmektedir (wikipedia, 2020).

Dünyada son 20-30 yılda SARS, Kuş Gribi, Domuz Gribi, MERS, Ebola ve Zika gibi salgınların yaşandığı göz önüne alındığında, dünya Covid-19 hastalığını yense dahi gelecek dönemlerde de yeni salgınların ortaya çıkma ihtimalinin yüksek olduğu olasıdır. Bu yüzden salgına karşı sosyal, mekânsal, yönetsel çeşitli önlem ve düzenlemelerin “*yeni normal*” olarak hayatımıza girmesi ve kaçınılmaz olduğu ortadadır.

Covid-19 pandemisi gündem belirleyici ve kısıtlayıcı bir durum oluşturmaktadır. Bu durum paradigma bozucudur, paradigma kırıcıdır, yeni paradigma oluşturamaz. Böylece bugün pandemi ile alışık olunan toplum düzeni, yaşam standartları, kent davranışları ve vatandaş-hükümet sistemi politikaları sarsılmıştır (Bayırbağ, 2020). Pandemi süreci içinde tüm dünya vatandaşları günlük yaşam pratiklerinden tutun, hayatı algılayış ve yaşayış biçimlerine dek yeniden sorgulama içindedir. Günlük yaşam pratiklerinde hız azalmış görünse de aslında toplumsal açıdan her şey çok hızlı dönüşmektedir. Pandemi yeni karar verme mekanizmaları için kırılma noktası olmuştur.

Evden online çalışma, 1,5-2 metre mesafeli durma, parklarda sosyalleşme, iletişimde ses tonu yerine beden dili, belirsizlikler karşısında anksiyete bozukluğu yaşama, mağazalara girişte sıcaklık kontrolü, seyreltilmiş ortamlar, daha az kalabalık, seyahat kısıtlamaları, dezenfektanlar, sevdiklerine sarılmaktan imtina etme, kıyafete uyan maskeler, online doğum günü partileri, sırlıklı düğün halayları, yemek yaparken toplantıya katılmak, çocuğu ile oyun oynarken rapor hazırlamak yeni normal haller olarak sayılabilir. Kentsel alanda aile, ekonomi, siyaset, din, eğitim olmak üzere tüm toplumsal kurumlar yeni normale uyum sağlarken kentsel mekânlar da kaçınılmaz olarak değişime sahne olmaktadır. Yücesan (2020)'in ifadesiyle dün eskinin, yarın yeninin normali olmaya devam etmektedir.

3. YENİ NORMAL KENT

Her kentin coğrafi konumundan ve ayrıca politik, sosyal, fiziksel, ekonomik ve kültürel koşullarından kaynaklanan belirli sürdürülebilirlik özelliklerine sahip olması nedeniyle özel yaklaşımlara ihtiyaç vardır (Jones, 2010). Bu nedenle öncelikle, Covid pandemisi sağlık üzerinden ele alınıp tartışılırken unutulmaması gereken noktanın Covid'in kentleri seçtiği gerçeği olup; bu gerçeğe, kent ve kentsel politikalar üzerine yeniden düşünülmesidir.

Salgın sonrası şehrin iki görüntüsü ortaya çıkmıştır: biri genişletilmiş kaldırımlar, geniş bisiklet yolları, yeşil alanlara dönüştürülmüş park alanları, genişletilmiş yayalaştırılmış bulvar ağları ütopyası iken diğeri boş sokaklar ve üstü kapalı dükkânlardan oluşan bir distopyadır. Barcelona'daki La Rambla, Paris'teki Champs Elysees, Londra'daki Piccadilly Alanı ve New York Times Meydanı'nın çeşitliliğinin, enerjisinin yerini işleri ve evleri arasında hızla koşuşturan, sosyal açıdan mesafeli ve maskeli vatandaşlar almıştır. Pandemi sonrası gerçeklik, muhtemelen ikisinin arasında bir yerdedir. Artık daha fazla bisiklet şeridi olacak, ancak tren ve transit geçiş korkusu nedeniyle daha fazla sürüş de olacaktır. Daha az aile olacak ama daha çok genç olacaktır. Ayrıca daha az lüks kuleler, daha az yabancı zenginlik, daha az hiper-soylulaştırma olacaktır. Mevcut birçok mağaza ve yaratıcı mekân kapanacak ancak yenileri açılacaktır (Florida, 2020).

Covid-19 karşısında dünyanın dört bir yanındaki kentler sosyal olarak mesafeli bir izolasyon uygulamış, dükkanlar kapanmış ve ofisler terk edilmiştir. Bu yönüyle pandeminin kentler üzerinde kalıcı etkisi olacağı açıktır. Pandemi yayıldıkça, mimarideki en acil ihtiyacın hız olduğu gözlenmiştir. Hastaneler, karantina merkezleri, test sahaları ve geçici barınma yerleri gibi acil durum tesislerinin hızlı bir şekilde oluşturulması, bu durumu yansıtmaktadır (Vitezic, 2020).

Covid-19 ile mücadele sürecinde her ne kadar özel alanlar ön plana çıksa da kamusal alanlar daha da önem kazanmışlardır. Mahalle olgusu ön plana çıkmıştır. Kentliler açısından paylaşımda bulunma, sosyalleşmek için kamusal alanlar örneğin kafeler yerine parklar tercih edilmiştir. Kentliler, alışveriş merkezleri yerine cadde mağazalarını eski usul kasap, manavları tercih etmiştir. Kamusal alanlarda kullanım değişimi izlenmiştir. Dünya çapında farklı kentlerde kentlilere geniş alanlar yaratmak için bazı sokaklar trafiğe kapatılmış, yaya ve bisiklet yollarına dönüştürülmüştür (Constable, 2020).

Florida (2020)'ya göre bugün, üst üste gelen krizler ezici görünse de kentler çok daha kötü acılar çekmiş ve hayatta kalmıştır. Tarih boyunca, kentler, savaşlar, kasırgalar ve depremler gibi doğal ve doğal olmayan felaketlerin yanı sıra, her türlü salgını ve ekonomik çöküşü atlatmış, bunların hiçbirini büyümesini kalıcı olarak durduramamıştır. Kentleşme büyük gücünü kanıtlamıştır- XIV. yüzyılda başlayan yıkıcı Kara Veba'dan, XIX. yüzyılda Londra'daki ölümcül kolera salgınlarından ve 1918 arasında dünya çapında 50 milyon kadar insanın ölümüne neden olan İspanyol Gribinin korkunç trajedisinden daha güçlüdür. Her seferinde, kentlerin ekonomik gücü- hırslı ve yaratıcı insanların

yeteneklerini birleştirerek yenilik ve üretkenliği birleştirme yetenekleri - bulaşıcı hastalıkların yıkıcı gücünü dengelemek için yeterli olmuştur. Hangi değişikliklerin kalıcı olacağını, kentlerin nihayetinde ne kadar ve ne ölçüde değişeceğini önceden tahmin etmek imkânsızdır. Ancak, ortaya çıkan mali, ekonomik ve sosyal krizler önemli ölçüde derinleşerek devam ettiği sürece, kentsel alanlardaki değişiklikler daha uzun sürecek ve bazıları kalıcı olacaktır.

4. GÖLLER BÖLGESİ İNCELEMESİ

4.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Covid-19 pandemisi ile kentlerin ve kentlilerin mücadelesi, gelecek öngörüsünde salgınlar gerçeğini de dikkate aldığımızda yeni kent dizaynları, yaşamları ve kentli davranışları geliştirmeyi gerektirmektedir. Pandemi ile birlikte hayatımıza giren ve sıklıkla kullandığımız bir kavram olarak “normal”leşme, kent özelinde “Yeni Normal Kent” olarak yansımaktadır. Bu nedenle çalışmada, Göller Bölgesi evreninde pandemi sonrasının kentlerine dair neler olması gerektiği, kentlilerin gözünden ortaya koyulmak istenmiştir.

Bu bağlamda, araştırma Göller Bölgesi’nde örneklem olarak seçilen kentlerin mahallelerinde anket yöntemi ile yürütülmüştür. Anketler için her bir kentin merkezinde ve merkeze uzak mahallelerden seçim yapılmış ve mahalle büyüklüklerini temsil eden oranlar (her bir alan için) belirlenmiştir. Anket araştırmacı tarafından kapalı ve açık uçlu sorulardan oluşmaktadır. 2020 Ağustos-Eylül aylarında tamamlanan anket çalışmalarında 1662 katılımcıya ulaşılmıştır.

4.2. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırmanın evreni Antalya (Muratpaşa, Kepez ve Konyaaltı ilçeleri) Isparta, Burdur illeri ve Beyşehir ilçe merkezleridir. Bu evrende kentlerin nüfuslarının toplamı 1.710.498 olup; bu büyüklüğü temsil eden örneklem %95 güven aralığında 1066’dır (Cohen, Manion ve Morrison, 2007). Örneklem, her bir araştırma kentinde merkeze uzak-merkeze yakın mahalleler arasından seçilmiş ve ulaşılması planlanan toplam sayı bu mahallelerin büyüklüklerine göre orantılanarak dağıtılmıştır. Araştırma sürecinde toplamda 1662 kişi ile anket yapılabilmektedir.

Tablo 1. Araştırmanın Nicel Bölümünün Evren-Örneklem Bilgileri

	Mahalle Adı	İl-İlçe Nüfusu	Mahalle Nüfusu	Merkeze uzaklığı	Yapılan Anket sayısı
Beyşehir	Hamidiye	74.469	4.331	2.1 km	247 (%60’ı=148) (%10=25) (%10=25) (%20=49)
	Çivril		70	10,2 km	
	Şamlar		82	11,4 km	
	İsaköy		167	9,5 km	
Toplam			5.117		

Isparta	İstiklal Mahallesi	264.426	8.002	1 km	499 (%70'i=350) (%30=149)
	Mehmet Töngre		2.941	9 km	
Toplam			10.943		
Burdur	Emek (200) Mahallesi	115.159	7.670	3 km	406 (%80'i=324) (%20=82)
	Burç (119) Mahallesi				
	Kışla Mahallesi		1331	8 km	
Toplam			9.001		
Antalya	Muratpaşa-Elmalı Mahallesi	510.368	929	170 metre	510 (%10=51)
	Kepez-Varsak Esentepe Mahallesi	556.033	1148	12,3 km	(%20=102)
	Konyaaltı-Altinkum Mahallesi	190.043	8578	2,2 km	(%70=357)
Toplam		1.256444	10.655		
Genel Toplam		1.710.498	35.716 (Evren Büyüklüğü)		1662 (Örneklem)

4.3. Bulgular

4.3.1. Güvenilirlik Bulguları

Covid ile kent ilişkisini kurgulayan soru formu, pandeminin güncelliği ve ilgili projenin pandemi süreci içinde önerilmesinden kaynaklı olarak amaç ve araştırma soruları ile pandeminin başından itibaren takip edilen bilgilerin de katkısıyla oluşturulmuştur. Hazırlanan sorular için sosyal bilimlerde nicel ve nitel araştırma yöntemi ile çalışmalar yürüten akademisyenlerin, kent çalışmaları yürüten akademisyenlerin ve Isparta sağlık çalışanlarının (Enfeksiyon Ana Bilim Dalı uzmanları) görüşleri alınmış ve önerilen düzenlemelerle soru formu akademik boyutuyla tasarlanmıştır. Oluşan bu form, Isparta merkezde seçilen mahallelerde ön test için 70 kişi ile görüşme yapılarak test edilmiştir. Katılımcıların sorularda uzun, anlaşılmaz ya da karmaşık bulduğu hususlar not edilmiş, gerekli sadeleştirmeler yapılmıştır. Ön test ile elde edilen soru formları istatistik olarak test edilmiş ve %90 güvenilirlik değeri ile araştırmaya söz konusu evrende başlanmıştır. Araştırmanın bütünü kapsamında güvenilirlik değeri %88,7 olup; Cronbach's güvenilirlik katsayısının yeterli düzeyde olduğu görülmektedir (Kalaycı, 2009).

4.3.2. Demografik Bulgular

Tablo 2. Cinsiyet Dağılımı

Cinsiyet	Sayı	%
Kadın	684	41,2
Erkek	978	58,8
Toplam	1662	100,0

Tablo 3. Eğitim Durumu

Eğitim durumu	Sayı	%
Okur-yazar değil	33	2,0
Okur-yazar (ama okul bitirmemiş)	39	2,3
İlkokul mezunu	369	22,2
Ortaokul mezunu	163	9,8
Lise mezunu	524	31,5
Ön lisans mezunu (2 yıllık üniversite mezunu)	123	7,4
Lisans mezunu (4 yıllık üniversite mezunu)	341	20,5
Yüksek lisans mezunu	59	3,5
Doktora mezunu	11	0,7
Toplam	1662	100,0

Tablo 4. Yaş Dağılımı

Yaş	Sayı	%
18 - 30	465	28,0
31 - 45	396	23,8
46 - 56	281	16,9
57 yaş ve üzeri	520	31,3
Toplam	1662	100,0

Tablo 5. Medeni Durum

Medeni durum	Sayı	%
Evli	1070	64,4
Bekâr	477	28,7
Dul	108	6,5
Eşimden ayrı yaşıyorum	7	0,4
Toplam	1662	100,0

Araştırmaya katılanların %41,2'sinin kadın ve %58,8'inin erkek olduğu görülmektedir. Eğitim durumlarının gösterildiği Tablo 3'de sunulan bulgulara göre katılımcıların %2'si okur-yazar değildir. %2,3'ü okur-yazardır ancak okul bitirmemiştir. Diğer taraftan %22,2'si ilkokul, %9,8'si ortaokul, %31,5'i lise, %7,4'ü ön lisans, %20,5'i lisans, %3,5'i yüksek lisans ve %0,7'si ise doktora mezunudur. Katılımcıların çoğunluğunun lise mezunu olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaş dağılımı incelendiğinde %28'inin 18 – 30 yaş, %23,8'inin 31 – 45 yaş, %16,9'unun 46 – 56 yaş, %31,3'ünün 57 ve üzeri yaşta olduğu tespit edilmiştir. 57 yaş ve üzeri katılımcıların diğer yaş gruplarına göre daha fazla olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların yaş ortalaması 45'tir ($44,99 \approx 45$). Katılımcıların %64,4'ü evli, %28,7'si bekâr, %6,5'i dul ve %0,4'ü eşinden ayrı yaşamaktadır. Katılımcıların büyük birçoğunun medeni durumu evlidir.

Tablo 6. Meslek Dağılımı

Meslek	Sayı	%
Öğrenci	198	11,9
İşçi	198	11,9
Memur	136	8,2
Emekli	361	21,7
Esnaf	240	14,4
Serbest Meslek	96	5,8
Çalışmıyor	65	3,9
Ev Hanımı	253	15,2
Diğer	115	6,9
Toplam	1662	100,0

Tablo 7. Aylık Gelir Dağılımı

Aylık gelir	Sayı	%
Hiç yok	55	3,3
1–2299 TL (Asgari ücret altı)	316	19,0
2300-2400 TL (Asgari ücret bandı)	110	6,6
2401 - 4000 TL	629	37,8
4001 - 7000 TL	365	22,0
7001 TL ve üzeri	187	11,3
Toplam	1662	100,0

Katılımcıların %11,9’u öğrenci, %11,9’u işçi, %8,2’si memur, %21,07’si emekli, %14,4’ü esnaf, %5,8’i serbest meslek, %15,2’si ev hanımı ve %6,9’u diğer meslek grubundadır. %3,9’u çalışmamaktadır. Katılımcıların %3,3’ünün aylık geliri bulunmamaktadır. Bunun yanı sıra katılımcıların %19’u 1– 2.299 TL arası (asgari ücret altında), %6,6’sı 2.300 –2.400 TL arası (asgari ücret bandında), %37,8’i 2.401 – 4.000 TL arası, %22’si 4.001 – 7.000 TL arası ve %11,3’ü ise 7.001 TL ve üzerinde aylık geliri bulunmaktadır. Katılımcıların büyük çoğunluğunun 2.401–4.000 TL arasında aylık geliri olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların aylık gelirlerinin ortalaması 4.207,34 TL’dir.

4.3.3. İstatistiksel Bulgular

Sahada katılımcılardan pandemi sonrası kent, “yeni normal kent” konusunda kendilerine yöneltilen ifadeleri değerlendirmeleri istenmiştir. Burada, bir yandan “yeni normal kent”e dair genel tutum/eğilim saptanmaya çalışılırken; bir yandan da katılımcılara “yeni normal kent”in neyi ifade ettiği açık uçlu sorularak tematik olarak ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Katılımcılara yeni normal kent tanımlarını/tahayyüllerini sormadan evvel; mevcut kentlerinde yeni normal yaşama geçerken “yeni normal kent”te olması önerilen düzenlemelere yönelik tutumları ölçülmüştür. Buna göre oluşan ortalamalar Tablo 8’de sunulmaktadır.

Tablo 8. Pandemi Sonrasında Kente İlişkin Ortalamalar

İfadeler	Ort.
1. Pandemi sonrasında kentlerde yeşil-açık alanların genişletilmesi gerekmektedir.	4,6321
2. Pandemi sonrasında kentin planlamasında daha fazla müstakil konut inşasına yer verilmesi gerekmektedir.	4,5509
3. Pandemi sonrasında kentler arası giriş-çıkış noktalarında, sağlık kontrol sistemi kurulması gerekmektedir.	4,6534
4. Pandemi sonrasında kentin açık alanlarında (insanların yoğun kullandığı yerlerde) dezenfektan makineleri koyulması gerekmektedir	4,6071
5. Pandemi sonrasında AVM (Alışveriş Merkezi) gibi toplu mekânların sayısının azaltılması gerekmektedir.	3,8452
6. Pandemi sonrasında AVM (Alışveriş Merkezi) gibi toplu mekânlarda yüksek tedbirler alınması gerekmektedir.	4,6637
7. Pandemi sonrasında AVM (Alışveriş Merkezi) yerine müstakil hizmet veren işyerleri desteklenmelidir.	4,5943
8. Pandemi sonrasında maske ve eldiven atıklarının düzenli toplanması gerekmektedir.	4,8073
9. Pandemi sonrasında evsel atıkların ayrıştırılması ve geri dönüşümle kazandırılması gerekmektedir	4,8057
10. Pandemi sonrasında belediye kent içi ulaşım hizmetlerinde yoğun/kalabalık taşımayı önleyici tedbirlerine devam etmelidir.	4,7491
11. Pandemi sonrasında belediyelerin çevresel temizlik hizmetlerini sıklaştırması, sokak dışında park bahçe vb. alanlarda dezenfektan kullanımı ve periyodik temizlik yapması gerekmektedir.	4,7628
12. Pandemi sonrasında belediyelerin kent içi sokak temizliğinde dezenfektan kullanımını periyodik ve sıklıkla devam etmesi gerekmektedir.	4,7635
13. Pandemi sonrasında alt yapı hizmetlerinin güçlendirilmesi gerekmektedir.	4,7092
14. Pandemi sonrasında semt pazarı-alışveriş yerlerinde yoğun/kalabalığı önleyici tedbirlere devam etmelidir. (Pazar sayısının artması, saatlik uygulama ve maske gibi koruyucu tedbirler)	4,7383
15. Pandemi sonrasında zabıta hizmetlerinde (semt pazarlarının-alışveriş yerlerinin kontrolü) tedbirler devam etmelidir.	4,7380
16. Pandemi sonrasında yerel halka düzenli aralıklarla bilgilendirme yapılması gerekmektedir.	4,7245
17. Virüs salgınlarının çevre kirliliği ile ilişkili olduğunu düşünüyorum.	2,9867
18. Çevreye ve onu kirliletmeye karşı her birimizin duyarlı ve dikkatli olması gerekmektedir.	4,8638
19. Pandemi sonrası kentsel atıkların (Plastik, kâğıt, cam vb.) geri kazanımı sağlanmalıdır.	4,8712

1: Kesinlikle katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Fikrim Yok, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum

Katılımcıların, pandemi sonrasında kente (yeni normal kente) ilişkin ifadelerin frekans analizlerine bakıldığında aşağıdaki tespitlere ulaşılmıştır (kesinlikle katılıyorum ve katılıyorum değerleri toplanarak verilmiştir).

- Katılımcıların çoğunluğunun; pandemi sonrasında, kentlerde yeşil-açık alanların genişletilmesi gerektiğini (%92,4) ve kentin planlamasında daha fazla müstakil konut inşasına yer verilmesi gerektiğini düşündüğü görülmektedir (%90,1).
- Katılımcıların çoğunun, pandemi sonrasında kentler arası giriş-çıkış noktalarında, sağlık kontrol sistemi kurulması gerektiği (%94,5) ve kentin açık alanlarında (insanların yoğun

kullandığı yerlerde) dezenfektan makineleri konulması gerektiği (%93,7) gibi fikirlere kesinlikle katılım gösterdiği görülmektedir.

- Katılımcıların AVM (Alışveriş Merkezi) vb. toplu mekânlar ile ilgili görüşleri incelendiğinde; büyük çoğunluğunun pandemi sonrası AVM gibi toplu mekânların sayısının azaltılması (%71,1), buralarda yüksek tedbirler alınması (%94,2) ve AVM'ler yerine müstakil hizmet veren işyerlerinin desteklenmesi gerektiği (%92,4) düşüncesi hâkimdir.
- Pandemi sonrasında, maske ve eldiven atıklarının düzenli toplanması (%98,3), evsel atıkların ayrıştırılması ve geri dönüşümle kazandırılması gerektiğiyle (%98,3) ilgili düşüncelere çoğunlukla “kesinlikle katılım” gösterildiği görülmektedir.

Katılımcıların büyük bir çoğunluğu, pandemi sonrasında önlemlerin belirli kurumlar tarafından devam ettirilmesi gerektiğini düşünmektedir. Buna göre tespitler;

- Belediyenin kent içi ulaşım hizmetlerinde yoğun/kalabalık taşımayı önlemesi (%96,8),
- Belediyelerin çevresel temizlik hizmetlerini sıklaştırması, sokak dışında park bahçe vb. alanlarda dezenfektan kullanımı ve periyodik temizlik yapılması (%97,4),
- Belediyelerin kent içi sokak temizliğinde dezenfektan kullanımına periyodik ve sıklıkla devam etmesi, (%97,5) alt yapı hizmetlerinin güçlendirilmesi (%95,9), semt pazarı-alışveriş yerlerinde yoğunluğun/kalabalığın önlenmeye devam edilmesi (pazar sayısının artması, saatlik uygulama ve maske gibi koruyucu tedbirler) (%96,7),
- Zabıta hizmetlerinde (semt pazarlarının-alışveriş yerlerinin kontrolü) tedbirlerin devam etmesi (%96,5),
- Ve yerel halka düzenli aralıklarla bilgilendirme yapılması şeklindedir (%96,3).

Yeni normal yaşam ve kent, sağlıklı ve bağışıklığı yüksek yaşam alanları gerektirmektedir. Bu nedenle de kentin sağlığı konusunda kentin çevresel sorunlarının aşılması ve bu yönde hassasiyet geliştirilmesi önem arz eder. Bu nedenle çalışmada halkın çevresel duyarlılığını ortaya koyabilmek adına özellikle böylesi bir afet sonrasında çevre için daha ciddi tedbirler içeren yaşam tarzları geliştirmemiz gerekliliğinden hareketle, bu konuya odaklı üç ifade de bu ölçekte yer almıştır.

- Virüs salgınlarının çevre kirliliği ile ilişkili olduğunu düşünüyorum.
- Çevreye ve onu kirletmemeye karşı her birimizin duyarlı ve dikkatli olması gerekmektedir.
- Pandemi sonrası kentsel atıkların (plastik, kâğıt, cam vb.) geri kazanımı sağlanmalıdır.
- Katılımcıların %46'sı salgınların çevre kirliliği ile ilişkili olduğu fikrine katılmazken; %47,8'i ise katıldığını belirtmiştir. Bu husus net olarak ortaya konulamaz elbette ama literatürde bu konu ile ilişkili tartışmalar da bulunmaktadır. Salgın-çevre kirliliği arasında nedensellik bağı kurma konusunda katılımcılar iki farklı düşüncede ayrılmış olmasına rağmen; çevreye ve onu kirletmemeye karşı her birimizin duyarlı ve dikkatli olması gerektiği

(%99,2) ve pandemi sonrası kentsel atıkların (plastik, kâğıt, cam vb.) geri kazanımı sağlanması gerektiği fikirlerinde ortak bir uzlaşma göstermişlerdir (%99,4).

Katılımcılara, *Yeni normal kent size neyi ifade ediyor?* sorusu yöneltilerek, katılımcıların pandemi sonrası yeni kent ve kent yaşamına dair tahayyülleri anlaşılacak istenmiştir. Açık uçlu olarak oluşturulan bu soruda tüm cevaplar birbiriyle ilişkili olduğuna karar verdiğimiz alt temalarda toplanmıştır. Kodlamaları yapıldıktan sonra, sayısal olarak sunabilmek adına verileri saha verilerinin olduğu programa işlenerek, ifade edilen kavramların sayı ve yüzde değerleri ortaya koyulabilmiştir.

Tablo 9. Yeni Normal Kente Dair Tanımlamalar

Yeni normal kent size neyi ifade ediyor?	Sayı	%
Belirsizlik/umutsuzluk dolu bir kent	127	7,9
Sosyal mesafeli bir kent	138	8,5
Temiz, düzenli ve az yoğun bir kent	234	14,5
Ekonomik sorunları olmayan bir kent	56	3,5
Covid-19 öncesi kent	270	16,7
Yatay mimariye sahip bir kent	16	1,0
Yeşil kent	50	3,1
Kısıtlı/kontrollü/güvenli kent	161	10,0
Çevreye duyarlı döngüsel kent	26	1,6
Sağlıklı bağışık kent	92	5,7
Ruhunu kaybeden kent	97	6,0
Kamusal açık alanların öne çıktığı kent	13	0,8
Adil kent	8	0,5
Yeni normalin bilincinde kent	138	8,5
Fikrim yok	24	1,5
Yaşanabilir kent	87	5,4
Teknolojik/akıllı/ dijital kent	10	0,6
A-normal kent	68	4,2
Toplam	1615	100,0

Katılımcıların açık uçlu olarak sorulan bu soruya yanıtları belirli alt tema/başlıklarda toplanmıştır. Nitel olarak yapılan bu tespit ve seçimler doğrultusunda, 18 alt başlık/tema oluşturularak, her bir katılımcının verdiği yanıtlar bu başlıklar içerisine yerleştirilmiştir. Her bir kavramın ve bunlardan oluşturulan alt başlıkların sayısal olarak da dataya işlenmesi yoluyla; ifade edilmesi daha anlaşılır hale getirilmiştir. Tablo 9’da frekans değerleri ile sunulan temalar/alt başlıklar içinde sayısal olarak görece yüksek olanlar ve içine dahil edilen tüm kavramlar aşağıda sunulmaktadır. Sayısal sıralama ile yüzde olarak öne çıkan yeni normal kent için katılımcılar şunları ifade etmektedir:

1. **Covid Öncesi Kent;** Kentliler 11 Mart öncesi yaşamlarına geri dönmek istediklerini, “normal” olarak bu eski kent yaşamlarını gördüklerini ifade etmişlerdir. Bu tema içinde özellikle sık vurgulanan ifade “özgürlük” ve “korkmadan kenti yaşamak” olarak notlara kaydedilmiştir. Kentlilerin sadece görünen ekonomik-sosyal-eğitim-kültür vb. alanlarda değil; psikolojik açıdan da oldukça yıpranmış oldukları gözlenmiş ve not edilmiştir. Kalabalık içinde olmaya özlem duyulduğunun ifade edilişi; aklı **“kent havası insanı özgür kılar”** sözünü getirmektedir. Pandemi sürecinde kentin, kentliler için bu özgürlüğü

- sunamadığı açık olarak hem gözlenmiş hem de not edilmiştir. (Beyşehir: %10,5; **Antalya:%18,8**; Isparta:% 16,6 ve Burdur: % 18,1)
2. **Temiz, Düzenli ve Az Yoğun Bir Kent**; sıralamada önlere yer alan bu tema içinde hem hareketlilik açısından hem de yoğunluk açısından daha sakin bir kent yaşamı beklemediklerini (tahayyül ettiklerini) ifade etmişlerdir. (**Beyşehir: %25,5**; Antalya: % 8,7; Isparta:% 14,3 ve Burdur: % 15,4)
 3. **Kısıtlı/Kontrollü/Güvenli kent**; bu temada toplanan kavramların kaynağı “koru” ve “güven ihtiyacı” olmuştur. Yaşananlardan ve olası yaşanacaklar karşısında kendini fiziksel anlamda güvende hissetmek isteyen kentliler; bunun sıkı kontroller ile gerçekleşebileceğini ifade etmişlerdir. Bu tahayyül hem özgürlüğün kısıtlanması hem de kentler arası hareketliliğin azalması vurgusu ile kent tarihinde bilinen orta çağın kale kentlerini hissettirerek, görüşme notlarına da kaydedilmiştir (Beyşehir: %6,3; **Antalya: %10,9**; Isparta: % 10,1 ve **Burdur: %10,8**).
 4. **Sosyal Mesafeli Kent**; bu kent tanımı ile öne çıkan hem kentte mekânsal düzenlemelerde; hem de kentliler arasındaki ilişkilerde mesafenin yerleşmesi olmuştur. Artık eskisi gibi geleneklerimizde yer alan temas içerikli davranışları, yakın mesafeli kutlama, eğlence vb. etkinlikleri yapamayacaklarını vurgulayan kentliler; bu durumun onların geçmişle olan bağlarını koparacağı ve değerlerini ortadan kaldıracağı şeklinde de dile getirmişlerdir (Beyşehir: %9,2; **Antalya:%10,5**; Isparta:%9,5 ve Burdur %4,5).
 5. **Yeni Normalin Bilincinde Kent**; bu tema altındaki kavramlar kentli üzerine atıfları işaret etmektedir. Yeni normal bir kent yaşamı olacağını ve bunun eskisi gibi/aynı düzlemde olmayacağını kabullenen kentliler, bu yeni kent formunun ana aktörü olan kentlinin, kentsel yaşam dinamiklerini şekillendireceğini ifade etmişlerdir. Bir yandan pandemi/salgın vb. hastalıklar konusunda bilgili ve duyarlı; diğer yandan da kentin çevresinin onun geleceği için önemini farkında olan “ekolojik vatandaş” olmaya aday/olan kentli profili çizmişlerdir (Beyşehir: %4,6; Antalya:%7,7; **Isparta:%10,8** ve Burdur: %9,3).
 6. **Belirsizlik ve Umutsuzluk Dolu Bir Kent**; bu temada kentlilerin salgın karşısında yaşadıkları korkular ve bunları anlamlandırma ya da bir sebep arayışı içinde oldukları kaydedilmiştir. Umutsuzluk hissini çok baskın olduğu kentliler; geleceğin kent yaşamını da tahmin edemediklerini, daha kötü senaryolarla karşılaşma olasılığının olduğunu ve yaşananların insanlığın bir cezası olarak yorumladıkları anlaşılmaktadır (Beyşehir: %6,7; **Antalya:%11,7**; Isparta:%6,4 ve Burdur: %5,5).

Altı tema içinde yer alan tüm tanımlamalar/ifadeler aşağıda sunulmaktadır. Bu anlamlandırmaların cinsiyet, yaş, meslek ve gelire göre çapraz testleri ise farklı açılardan bulgular sunmaktadır.

Tablo 10. Yeni Normal Kente Dair Tanımlamalar-Cinsiyet Çapraz Test

Yeni Normal Kent Temaları	Kadın	Erkek
Covid Öncesi Kent	103 %38,1	167 %69,6
Temiz, Düzenli ve Az Yoğun Bir Kent	111 %47,4	123 %52,6
Kısıtlı/Kontrollü/Güvenli kent	57 %35,4	104 %64,6
Sosyal Mesafeli Kent	53 %38,4	85 %61,6
Yeni Normalinde Bilincinde Kent	62 %44,9	76 %55,1
Belirsizlik ve Umutsuzluk Dolu Bir Kent	64 %50,4	63 %49,6

“Yeni Normal Kent” tanımlarında öne çıkan altı farklı kent temasından beşinde erkeklerin kadınlara oranla daha yüksek yüzdelerle bu tanımları verdikleri görülmektedir. Sadece umutsuzluk/belirsizlik duygularının hâkim olduğu kent tanımında her iki cinsin hemen hemen aynı oranlarda bu tarz bir kenti tanımladıkları anlaşılmaktadır. Burada erkeklerin daha ziyade öne çıkması, geleceğe dair daha keskin bakma istekleri ve hayatlarını bu duruma göre planlama yapabilme arzusu ile ilişkili olabilir. Kadınların görece duygusal yapıları tanımlar içerisinde de en yüksek oranda umutsuzluk vurgusuna işaret eden bir kente doğrudur.

Tablo 11. Yeni Normal Kente Dair Tanımlamalar-Yaş Çapraz Test

Yeni Normal Kent Temaları	18-30	31-45	45-56	57 ve üzeri
Covid Öncesi Kent	68 %25,2	68 %25,2	52 %19,3	82 %30,4
Temiz, Düzenli ve Az Yoğun Bir Kent	59 %25,2	47 %20,1	40 %17,1	88 %37,6
Kısıtlı/Kontrollü/Güvenli kent	47 %29,2	45 %28	21 %13	48 %29,8
Sosyal Mesafeli Kent	56 %40,6	36 %26,1	19 %13,8	27 %19,6
Yeni Normalinde Bilincinde Kent	48 %34,8	32 %23,2	22 %15,9	36 %26,1
Belirsizlik ve Umutsuzluk Dolu Bir Kent	39 %30,7	33 %26	22 %17,3	33 %26

Yaş açısından bakıldığında ise “yeni” ve “yeni olanla ilgili” olabilecek yaşamları/kent tahayyüllerini genç yaş kuşağındaki katılımcıların yüksek yüzdelerle tanımlamış oldukları görülürken; ileri yaş grubundaki katılımcıların “yeni”den uzak ve kontrollü bir kent tanımlarına doğru yöneldikleri görülmektedir. Yaş kriteri; gelecekte beklenen ve dinamizm ile ilişkili olarak; her iki yaş grubunu (genç ve ileri yaş grupları) birbirinden farklılaştırmaktadır.

Tablo 12. Yeni Normal Kente Dair Tanımlamalar-Meslek Çapraz Test

Yeni Normal Kent Temaları	Öğrenci	İşçi	Memur	Emekli	Esnaf	Serbest	Çalışmıyor	Ev hanımı	Diğer
Covid Öncesi Kent	34 %12,6	37 %13,7	22 %8,1	57 %21,1	40 %14,8	12 %4,4	10 %3,7	44 %16,3	14 %5,2
Temiz, Düzenli ve Az Yoğun Bir Kent	26 %11,1	26 %11,1	18 %7,7	58 %24,8	28 %12	15 %6,4	9 %3,8	42 %17,9	12 %5,1
Kısıtlı/Kontrollü/Güvenli kent	26 %16,1	15 %9,3	16 %9,9	35 %21,7	27 %16,8	11 %6,8	5 %3,1	12 %7,5	14 %8,7
Sosyal Mesafeli Kent	19 %13,8	18 %13	17 %12,3	21 %15,2	20 %14,5	8 %5,8	10 %7,2	14 %10,1	11 %8
Yeni Normalinde Bilincinde Kent	21 %15,2	13 %9,4	12 %8,7	29 %21	17 %12,3	8 %5,8	5 %3,6	19 %13,8	14 %10,1
Belirsizlik ve Umutsuzluk Dolu Bir Kent	11 %8,7	17 %13,4	10 %7,9	19 %15	18 %14,2	6 %4,7	7 %5,5	26 %20,5	13 %10,2

Kent tanımlamalarında yaş kriterinde görülen durum meslekle de benzer seyretmektedir. İleri yaş grubu olarak alabileceğimiz emekli meslek grubundaki katılımcıların, yeni normal kente dair tanımlamalarında “eskiye dönüş” talebi öne çıkmakla birlikte; mevcut ve ileride olabilecek salgınlar karşısında da tedbir-güvenlik-kontrol konusunda hem kent anlamında hem de kentlilerin bilinçli olmaları anlamında önemli vurguları olduğu anlaşılmaktadır. Covid-19 pandemisi sürecinde sosyal yaşamı kısıtlanan ve en büyük tehdit altında olan grubu oluşturmalarından kaynaklı olarak böylesi yeni kent beklentileri olması oldukça doğaldır. Meslek açısından en umutsuz kesimin ev hanımları olduğu görülmektedir. Bu durumun kaynağının ise, pandemi sürecinde izolasyon uygulamaları nedeniyle ev içi sorumluluklarının artması ve bunun yarattığı yorgunlukla ilişkili olduğu düşünülmektedir.

Tablo 13. Yeni Normal Kente Dair Tanımlamalar-Gelir Çapraz Test

Yeni Normal Kent Temaları	Hiç	Asgari Ücret Altı	Asgari Ücret	2.401-4.000	4.001-7.000	7.001+
Covid Öncesi Kent	10 %3,7	42 %15,6	16 %5,9	99 %36,7	71 %26,3	32 %11,9
Temiz, Düzenli ve Az Yoğun Bir Kent	6 %2,6	70 %29,9	20 %8,5	78 %33,3	45 %19,2	15 %6,4
Kısıtlı/Kontrollü/Güvenli kent	6 %3,7	20 %12,4	10 %6,2	65 %40,4	37 %23	23 %14,3
Sosyal Mesafeli Kent	1 %0,7	15 %10,9	11 %8	46 %33,3	47 %34,1	18 %13
Yeni Normalinde Bilincinde Kent	4 %2,9	18 %13	10 %7,2	50 %63,2	33 %23,9	23 %16,7
Belirsizlik ve Umutsuzluk Dolu Bir Kent	4 %3,1	20 %15,7	7 %5,5	53 %41,7	27 %21,3	16 %12,6

“Yeni Normal Kent” tanımlamaları gelir durumuna göre test edildiğinde, tüm temaların (yeni kent tanımlamalarının) asgari ücretin üstü ama orta düzey gelir düzeyinin altında olan (2.401-4.000 TL aralığında) grupta yüksek oranlarla paylaştığı görülmektedir. Covid-19 pandemisi ekonomik anlamda dünyada olduğu gibi ülkemizde de oldukça zor bir süreci yaşatmaktadır. Özellikle esnafların, kafe vb. mekânlarda çalışanların kısaca kapalı mekânları işleten ve bu mekânlarda çalışanların ciddi gelir kayıpları oldu, olmaya da devam etmektedir. Devlet ekonomik destek paketleri ile iş anlamında; sosyal

yardım ile de ev geçimliğinde destek sağlamsına rağmen; iş yerlerinin süreklilik arz eden kira, sigorta vb. maliyetleri, iş yeri sahiplerini zorlamaktadır. Tablodan kente dair talep/beklenti konusunda anlaşılan ise; ya salgının bitmesiyle eski yaşamlara dönüş ya da salgın gerçeği ile kurgulanmış ama çalışma hayatının yeniden işlerliğini kazanabileceği kentlerdir.

Tablo14. Yeni Normal Kent Temalarında Yer Alan İfadeler

Belirsizlik / Umutsuzluk Dolu Bir Kent	Sosyal Mesafeli Kent
Değişiklik olacağına inanmıyorum Yeni normal kent yok Geleceği tahmin edilemeyen bir kavram/kent Korunmasız bir kent Umutsuzluk Her şey daha kötüye gidecek Dünyanın sonu İnsanlara ceza Kıyametin izi Hastalıkların bitmeyeceği bir kent	Yeni bir yaşam Yeni alışkanlıklarla dolu İzole yaşam İnsanların duyarsızlaşacağı bir kent Maskeli bir yaşam İnsanlar arası iletişimin koptuğu Gelenek/göreneklerin tek olduğu Mesafeli yaşam
Temiz, Düzenli ve Az Yoğun Bir Kent	Covid Öncesi Kent
İnsan yoğunluğu az Nüfusun azaldığı Trafik yoğunluğu az Kirliliğin azaldığı/olmadığı kent Sakin kent	Özgürce yaşanabilen kent Korkusuzca gezilebilen Virüs salgınlarının bittiği(olmadığı)kent Eski normale dönüş Eski yaşamımın olduğu kent Bağımsız, korkusuz yaşadığım kent Kalabalıkların olduğu kent
Kısıtlı-Güvenli-Kontrollü Kent	Yeni Normalin Bilincinde Kent
Kapalı mekânlara giremediğimiz/korktuğumuz kent Birbirimizden soyutlaştığımız/uzaklaştığımız kent Kontrollü bir yaşam Tedbirlerin sıkı biçimde uygulandığı bir kent Kendimi güvende hissettiğim kent Özgürlüklerin sınırlandırıldığı kent	Kente ve çevreye duyarlı kentliler Sorumluluklarının bilincinde kentliler Psikolojik olarak yaşama hazır kentliler Başkalarının sağlığını düşünerek hareket eden kentliler Pandemi bilincine sahip kentliler Pandemi konusunda bilgili/duyarlı kentliler Yaşananlardan ders çıkarılması gereken bir kent

Katılımcıların pandemi sonrası yeni kent ve kent yaşamına dair tahayyüllerinde; eski kent yaşamına dönüşün olmayacağı anlayışı, korku, umutsuzluk ve belirsizlik kaygıları ile kavramı anlamlandırmaya çalışmaları baskın bir biçimde görülmüştür. Bu durum pandemi ile yaşananların kentlilerde bıraktığı psikolojik tahribata da işaret etmektedir.

Salgınla mücadele sona erdikten sonra hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı ve yaşananların bir deneyim olarak hafızalarda kalacağı gerçeği ile yönetimler de bu deneyimin çıktılarını gelecek için reforme ederek böylesi afetler karşısında daha hazırlıklı olma konusunda adımlar atacaktır. Salgın ve etkileri kentli için olduğu kadar idareciler için de pek çok sorun gündeme taşımıştır. Bundan sonra

sadece kentli değil; kentin kendisi de kenti yönetenler de ve merkezi idare de viral çağa uygun yaşam ve yönetim tarzı/uygulamaları geliştirmek durumunda kalacaklardır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Pandemi sürecinde, izolasyon temelli kısıtlar getirilmektedir. Ancak kentlerde kalabalığın hareketliliğini uzun süreli bu alanlarda durdurmak kolay olmamaktadır. Bu durum bize, geçmişten bugüne uzanan kentleşmedeki ve kentsel planlamadaki hataları hatırlatmaktadır. Özellikle kentlerde mevcut yapı ağırlığı düşünüldüğünde, izolasyon kısıtları daha çok evde olmamızı gerektirmektedir. Süreçte gözlenen durum, yer ve mekân duygusunun dönüşüme uğramış olmasıdır. Pandemi döneminde kişiler mekândan bağımsız olarak sorumluluklarını internet üzerinden yerine getirmişlerdir. Teknolojinin gelişmesi ve yaşanan tecrübelerin kişinin mekândan bağımsız iş yapabileceğini göstermesi mekân kavramının sorgulanmasına yol açmıştır. Mekânsal internet (spatial internet) katılım, çeşitlilik, toplu karar alma, birlikte yaratma ve söylem üretimi gibi kamusal alanların bazı işlevlerini sürdürmek için çeşitli araçlar sağlamakla birlikte pandemi sonrası sosyal hayatını özleyen bireyler, geçtiğimiz 2020 yazında olduğu gibi hızlı bir şekilde eski normallerine dönmek istemektedirler. Ancak hem tecrübeler hem de kurallar kişileri birbirinden uzak tutmaya devam etmelidir. Sosyalleşme ortamlarının birincisi kamusal alanlar da yeni normale uyumlaştırılmalıdır. Öyle ki artık kamusal alanlar bireyleri bir araya getiren ancak birbirinden uzak/ayrı tutan şekilde olmalıdır. Yeni normalin kentinde maske-mesafe ve hijyen temel kurallarının devamı için insanların bir araya gelebileceği mekanlar/alanlar değişmek durumundadır.

Çalışma bulgularından hareketle, yeni normal kent yaşamı ve bu yaşamın gerektirdiği kentli davranışları konusunda; kentte mekânsal/alansal düzenlemeler kadar; kentlinin bu durumu normalleştirmesi üzerine de düşünülmesi gerekmektedir. Bireyler üzerindeki pek çok etkisi yanında pandeminin kent özelinde dikkat çeken etkisi, kentin eski anlamını yitirmesidir. Özellikle kentlerin pandemilere karşı “dirençli kentler” olarak dönüştürülmesi ile bireyler üzerindeki “kentlileştirme” pratikleri için imkânlar sunar hale getirilmelidir. Bu noktada da kenti yöneten aktörlere pek çok sorumluluk düşmektedir.

Yeni normalde kentsel yaşamın düzenlenmesinde pandemi deneyimi ile aşağıda sıralanan hususlar (Negiz, Savaş Yavuzçehre, 2021);

- Temiz/hijyenik alanlar, ulaşılabilir gıda, su ve enerjinin öneminin anlaşılması,
- Tarım alanlarının korunması gerekliliği,
- Kentsel yeşil alanların ve kamusal alanların değerli olduğu,
- Kent içinde parkların adil dağılımı, ulaşılabilirliği ve bakımı mekânsal eşitsizliklerin azaltılması ve bu alanların halk sağlığı açısından da önemli olduğu,

- Küresel eşitsizlikler için yerelden işe başlama gereği ve herkes için yaşanabilir alanlar oluşturulması, kentlinin güvende ve hijyenik hissetmesi gereği,
- Artık tek merkezli kentler yerine mahalleler çerçevesinde çok merkezli kentler belki de kapalı sitelerin artacağı, kent merkezlerinin zamanla yoğunluktan kaçış ile boşalacağı olasılığı karşısında; kentlerin sağlıklı/bağışık kent perspektifinde tasarlanması gerekliliği,
- Sosyal adaletsizliklerin artmasıyla; eşitsizliklerin, kutuplaşmaların toplumsal yaşamı zorlaştırma tehlikesinin doğabileceği, unutulmamalıdır.

Kentler, yeniliğin, ekonomik büyümenin ve istihdam yaratmanın merkezidir. Salgınlara/afetlere hazırlık açısından uzun vadeli planlama ve yatırımlarla kentleri güçlü kılmak, yaşanacakların en az zararlı atlatılmasını sağlayacaktır. Sağlıklı, sürdürülebilir ve dayanıklı bir gelecek için kentler ön planda olmalıdır. Yaşanan süreçten çıkarılan dersler ile daha kapsayıcı, adil ve dirençli kentler için daha çok çalışılmalıdır çünkü kesin olan yeni normalin de hızla değişmeye devam edeceğidir.

KAYNAKÇA

- Bayırbağ, M. K. (09.09.2020). Pandemi Sürecinde Yönetişim, Demokrasi ve Üniversite. Erişim adresi, https://www.youtube.com/watch?v=_hqXd5LVxY0&t=2813s
- Cipolla, C. M. (2013). *Dünya Nüfusunun İktisat Tarihi*. İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Cohen, L., Manion, I. ve Morrison, K. (2007). *Research methods in education*, London: Routledge.
- Constable, H. (08.11.2020). Koronavirüs: salgın hastalıklara karşı nasıl şehirler inşa edilebilir?. Erişim adresi, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-52531299>
- Flecknoe, D., Charles Wakefield, B. ve Simmons, A. (2018). *Plagues & Wars: the 'spanish flu' pandemic as a lesson from history. medicine, conflict and survival*, 34(2), 61-68.
- Florida, Richard (09.02.2021). This is not the end of cities. Erişim adresi, <https://www.bloomberg.com/news/features/2020-06-19/cities-will-survive-pandemics-and-protests?smd=citylab>
- İşlek, E., Özatkan, Y., Bilir, M. K., Arı, H. O., Çelik, H. ve Yıldırım, H. H. (2020). *COVID-19 pandemi yönetiminde türkiye örneği: sağlık politikası uygulamaları ve stratejileri*. Ankara: TÜSPE.
- Jones, H. (15.11.2020). Sustainability reporting matters: what are national governments doing about it?. Erişim adresi, <https://research-repository.st-andrews.ac.uk/bitstream/handle/10023/3792/ACCA-2010-Sustainability-Matters.pdf?sequence=1>
- Kalaycı, Ş. (2009). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Lubell, S. (15.11.2020). Commentary: past pandemics changed the design of cities. six ways covid-19 could do the same. Erişim adresi <https://www.latimes.com/entertainment-arts/story/2020-04-22/coronavirus-pandemics-architecture-urban-design>
- Martelletti, L. ve Martelletti, P. (2020). *Air pollution and the novel covid-19 disease: a putative disease risk factor*. SN Comprehensive Clinical Medicine, (2), 383–387.

- Martini, M., Gazzaniga, V., Bragazzi, N. L. ve Barberis, I. (2019). The spanish influenza pandemic: a lesson from history 100 years after 1918. *Journal of Preventive Medicine and Hygiene*, 60(1), E64-E67.
- Mazı, F. (2008). Antik çağda düşüncenin kentsel mekana yansımaları. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(10), 33-48.
- Negiz, N. ve Savaş Yavuzçehre, P. (2021). *Viral Çağda Kent ve Kentsel Bağışıklık*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Özöduru, B. H. (2020). *Covid-19 ve şehirler*. Ankara: İdeal Kent Yayınları.
- Shenker, J. (15.11.2020). Cities After Coronavirus: How Covid-19 Could Radically Alter Urban Life. Erişim adresi, <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/26/life-after-coronavirus-pandemic-change-world>
- Taştan, C. (2020). *Kovid-19 salgını ve sonrası psikolojik ve sosyolojik değerlendirmeler*. Ankara: Polis Akademisi Yayınları.
- Tuthill, K. (2003). John snow and the broad street pump: on the trail of an epidemic. *Cricket*, 31(3), 23-31.
- Vitezic, L. (15.11.2020). What Will 'Post- Covid' Cities Look Like?. Erişim adresi, <https://www.tremr.com/LeaVitezic/how-will-post-covid-cities-look-like>
- Wikipedia (20.02.2021). New Normal. Erişim adresi, https://en.wikipedia.org/wiki/New_normal
- Yeditepehastanesi (09.06.2021). Koronavirüs COVID 19 Pandemisi İlk Değil, Erişim adresi, <http://www.yeditepehastanesi.com.tr/koronavirus-pandemisi-ilk-degil>
- Youngerman, B. (2008). *Pandemic and global health*. New York: Infobase Publishing.
- Yücesan, S. (19.02.2021). Nedir bu yeni normal?. Erişim adresi, <https://www.milliyet.com.tr/pembenar/sibel-yucesan/nedir-bu-yeni-normal-2911137>



IMPACTS OF GLOBAL AND LOCAL COVID-19 CASES ON EMERGING STOCK MARKETS

KÜRESEL VE YEREL COVID-19 VAKALARININ GELİŞMEKTE OLAN BORSALAR ÜZERİNE ETKİSİ

M. Emir YÜCEL¹, Özlem FİKİRLİ², Hasan ŞAHİN³



1. Arş. Gör. Dr., Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, myucel@bartin.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-4003-7276>
2. Arş. Gör., Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü, ozlem_fikirlil@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-4003-7276>
3. Prof. Dr., Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü, hasansahin68@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-5922-068X>

Abstract

In this study, we examine the both local and global Covid-19 deaths and confirmed cases impact on stock markets return. We use the daily data from 26 countries, which are classified as emerging financial markets. According to the findings, a decrease in emerging stock market returns is not only due to local confirmed cases, but also from global confirmed cases. Our analysis also suggests that while an increase in total confirmed cases within the local variables leads to more decrease, total deaths within the global variables cause more decline in returns. When we consider the change in the stock market returns brought about by both local and global level confirmed cases rates and death rates increase, all global level variables (new confirmed cases, total confirmed deaths, new confirmed cases) except total confirmed cases lead to more decline. In other words, even if the countries control the covid-19 locally, the negative global impact on the stock market will continue.

Keywords: Covid-19, Stock Market Returns, Emerging Markets, Pandemic.

Öz

Bu çalışma doğrulanmış küresel ve yerel Covid-19 vaka sayılarının gelişmekte olan borsa getirileri üzerine etkisini incelemektedir. Çalışmada gelişmekte olan piyasa sınıflandırmasına giren 26 ülkeye ait günlük veriler kullanılmıştır. Elde edilen bulgular ışığında borsa getirilerinde yaşanan düşüşler sadece yerel Covid-19 vakaları ile açıklanamamakta aynı zamanda küresel Covid-19 vakaları da bu düşüşte etkili olmaktadır. Analiz sonuçları ayrıca, yerel değişkenler içinde doğrulanmış toplam vaka sayısında yaşanan artışın getiriler üzerinde en fazla azalmaya yol açtığını gösterirken, küresel değişkenlerde doğrulanmış toplam ölüm sayısının daha etkili olduğunu göstermektedir. Hem yerel hem de küresel düzeyde doğrulanmış toplam vaka oranları ve ölüm oranları göz önüne alındığında, doğrulanmış toplam vaka değişkeni dışındaki küresel boyuttaki diğer tüm değişkenlerde (yeni vaka, toplam ölüm, yeni ölüm) yaşanan artış borsa getirileri üzerinde daha fazla negatif etkiye yol açmaktadır. Diğer bir ifadeyle ülkeler Covid-19 salgını yerel boyutta kontrol altına alsalar bile, küresel olarak yaşanan artışlar borsa getirileri üzerinde olumsuz etkilere yol açmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Covid-19, Borsa Getirileri, Gelişmekte Olan Piyasalar, Pandemi.

Makale Türü	Article Type
Araştırma Makalesi	Research Article
Başvuru Tarihi	Application Date
10.04.2021	04.10.2021
Yayına Kabul Tarihi	Admission Date
19.07.2021	07.19.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.912345>

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Çalışma, Morgan Stanley Capital tarafından gelişmekte olan finansal piyasaya sahip 26 ülkenin en önemli borsa endeksi getirileri üzerinde doğrulanmış yerel ve küresel Covid-19 vaka sayılarının etkisinin incelenmesidir.

Araştırma Soruları

Covid-19 pandemisinin gelişmekte olan borsa getirileri üzerinde bir etkisi olmuş mudur? Eğer olmuşsa küresel dünyada bu etki sadece yerel boyutta yaşanan vaka sayıları ile açıklanabilir mi? Küresel vaka artışları gelişmekte olan piyasalarda daha fazla bir etkiye neden olabilir mi?

Literatür Araştırması

Covid-19, 1918 yaşanan influenza pandemisinden sonra dünyanın karşılaştığı en büyük salgın olabilir (Goodel, 2020). Ülkeler, Covid-19'un yayılmasını önlemek için yurtiçi ve yurtdışı seyahat kısıtlamaları, kapatmalar ve karantina önlemleri gibi bir dizi benzer önlem uygulamıştır. Bu özellikleri ile Covid-19, kısa sürede ekonomik bozulmaların daha açık gözlemlenebildiği finansal piyasalarda da hissedildi. Covid-19 salgınının ülke grupları veya ülkeler bazında borsa getirileri veya oynaklığı üzerindeki etkisini inceleyen bir dizi çalışma kısa sürede ortaya çıkmıştır (Baig vd., 2021; Ali vd., 2020; Zhang vd., 2020; Topcu ve Gulal, 2020; Al-Awadhi vd., 2020; Alexakis vd., 2021; Haroon ve Rivzi, 2020; Salisu vd., 2020). Bu konudaki artan ilgiye rağmen, gelişmekte olan piyasaları analiz eden çok az çalışma vardır (Topcu ve Gulal, 2020; Haroon ve Rivzi, 2020; Salisu vd., 2020). Ayrıca literatürde sadece ülke tarafından doğrulanmış vakalar dikkate alınırken, dünyaca doğrulanmış vakalar görmezden gelinmiştir. Covid-19 salgınının gelişmekte olan piyasalar üzerindeki olumsuz etkisi, yapılan çalışmalarda açıkça ortaya konmaktadır. Gelişmekte olan piyasalar, gelişmiş piyasalara göre daha savunmasızdır (Salisu vd., 2020). Covid-19 salgını, Avrupa piyasalarına göre Asya piyasaları üzerinde daha fazla olumsuz etkiye sahip iken (Topcu ve Gulal, 2020), Covid-19 vakaları piyasalarda likidite sıkıntısına neden olmaktadır (Haroon ve Rivzi, 2020). Bunlara ek olarak Asraf (2020) gelişmekte olan piyasalar da dahil olmak üzere geniş örnekleminde Covid-19 doğrulanmış vakalar ile borsa getirileri arasında ters bir ilişki bulmuştur.

Yöntem

Küresel ve yerel Covid-19 doğrulanmış vaka sayılarının gelişmekte olan ülkeler üzerindeki etkisi örneklem kapsamında yer alan ülkelerin borsa endekslerinin işlem gördüğü açık günlerin 2 Ocak 2020 ve 25 Eylül 2020 arasındaki tüm verilerini kapsayan dengesiz panel veri yapısı ile incelenmiştir. Analiz dahilinde oluşturulan 8 farklı modelde yatay kesit bağımlılığı tespit edildiği için birim yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve dengesiz panel veri yapısına uygun 3 farklı birim kök testi prosedürü uygulanmıştır. Yapılan testler sonucunda Driscoll-Kraay standart hataları altında sabit etkiler tahmin yöntemi kullanılmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

Tahmin sonuçlarından elde edilen bulgulara göre gelişmekte olan borsa getirilerindeki düşüşün; a) hem yerel hem de küresel olarak doğrulanmış vakalardan etkilenmektedir, b) doğrulanmış toplam vakalardaki artış oranının etkisi yerel boyutta daha büyüktür; c) ölüm değişkeninin etkisi küresel ölçekte daha yüksektir. Ayrıca, doğrulanmış toplam vaka sayısındaki artış oranının, doğrulanmış yeni vaka sayısındaki artış hızından hem küresel hem de yerel olarak daha etkili olduğu sonucu elde edilmiştir. Bu nedenlerle, regresyon modellerinde yalnızca yerel olarak doğrulanmış vakaların kullanılması doğru bir tahmin yapmaktan uzak olacaktır. Yerel ve küresel düzeydeki vaka artışlarından dolayı yaşanan borsa getirilerindeki düşüşü karşılaştırdığımızda, doğrulanmış toplam vakalar hariç küresel düzeydeki değişkenlerdeki artış, borsa getirilerinde daha fazla düşüşe yol açmaktadır. Dolayısıyla ülkeler Covid-19'u yerel olarak kontrol altına alsalar bile Covid-19'un borsa getirileri üzerindeki olumsuz etkileri devam edecektir. Sonuç olarak ülkeler, tüm dünyada Covid-19 önlemlerinin alınması konusunda ısrar etmeli ve Covid-19 önlemleri konusunda işbirliğinin hayati önemini altını çizmelidir.

1. INTRODUCTION

Approximately 4 months after the coronavirus disease (Covid-19) appeared in Wuhan, China in December-2019, 1 million people worldwide had symptoms of the disease, and this figure exceeded 3.5 million people after just 1 month. The rapid spread of the novel coronavirus (Covid-19) and the fear it created in the world has caused a panic in the global economy. So much so that this fear can be expressed as the biggest fear that financial and economic systems have ever experienced (Phan and Narayan, 2020).

Covid-19 may be the biggest pandemic the world has faced after the influenza pandemic of 1918 (Goodel, 2020). Countries implemented a number of similar measures to prevent the spread of Covid-19, such as domestic and international travel restrictions, lockdowns, and quarantine measures. With these features, Covid-19 has been felt in financial markets where economic distortions can be observed in a short time. There is a growing literature that examines the impact of the Covid-19 outbreak on stock market returns or volatility by country groups or countries (Baig et al., 2021; Ali et al., 2020; Zhang et al., 2020; Topcu and Gulal, 2020; Al-Awadhi et al., 2020; Alexakis et al., 2021; Haroon and Rivzi, 2020; Salisu et al., 2020). Despite of increasing interest on this issue, there is few studies analyzed emerging markets (Topcu and Gulal, 2020; Haroon and Rivzi, 2020; Salisu et al., 2020). In addition, while only country confirmed cases were taken into account in literature, world confirmed cases were ignored. Unlike most of the both country groups and country-based studies, in this study we did not only consider country confirmed cases, but also included world confirmed cases in the analysis. Thus, this study closes an important gap in the literature.

Strong negative correlation between stock returns and countries' Covid-19 confirmed cases is observed in many countries (Ashraf, 2020). Our study investigates the impact of the both global and local dimension of the Covid-19 pandemic on stock market returns over a wide period of time. Especially in emerging markets, the downward trend in stock markets started with both local and global confirmed cases increases. Fig.1 shows the emerging market average stock market index and Fig.2 shows emerging market and world total confirmed cases which account for each emerging market as world total confirmed cases minus emerging market's total case, in the logarithmic scale. The sharp decline in stock market indices after the end of February and the increase in the rate of increase in local and global confirmed cases coincide with the same period. For this reason, the decrease may be due not only to local confirmed cases but also to global confirmed cases.

Figure 1. Average of Emerging Stock Markets Indices (2 January 2020=100)

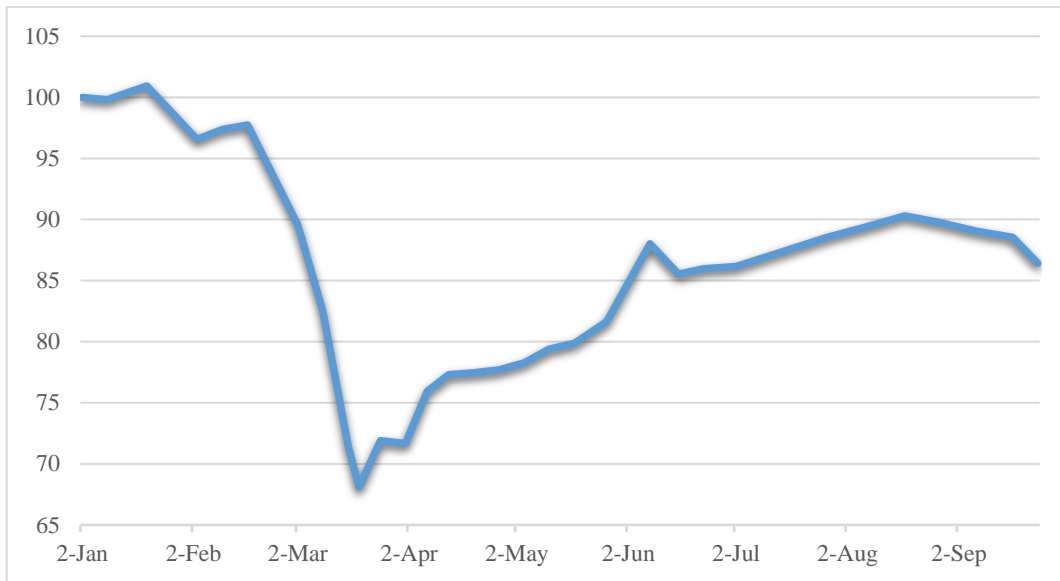
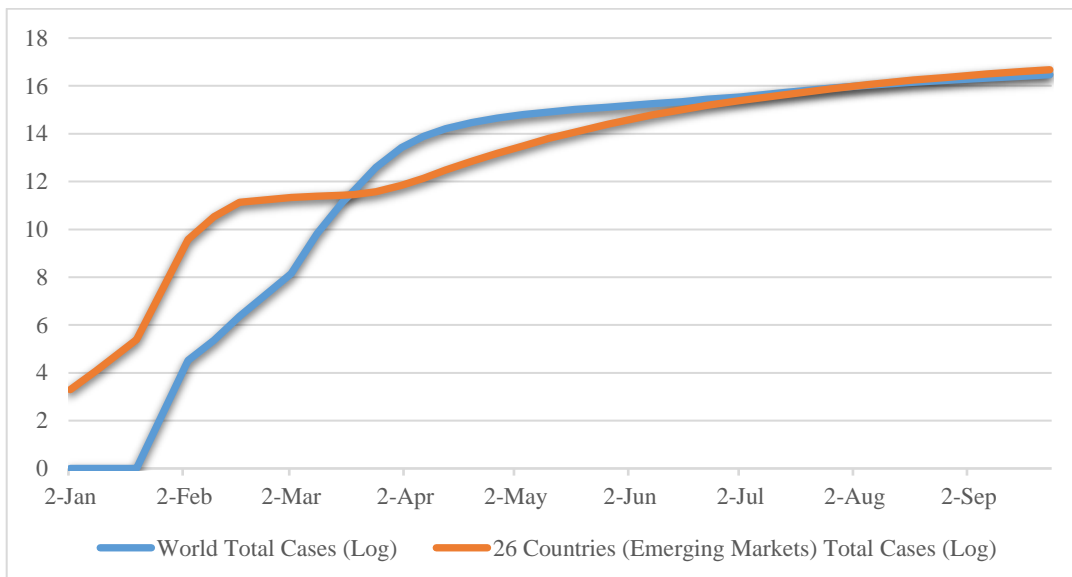


Figure 2. Emerging Markets and World Total Confirmed Cases



Note: World total confirmed cases is defined as the world total confirmed cases minus the total confirmed cases of 26 countries.

The negative impact of the Covid-19 pandemic on emerging markets is clearly shown in studies. Emerging markets are more vulnerable to the negative effects of Covid-19 (Salisu et al., 2020). The Covid-19 pandemic has a higher negative impact on emerging Asian markets compared to emerging European markets (Topcu and Gulal, 2020) and an increase in the number of Covid-19 confirmed cases causes liquidity shortage in the markets (Haroon and Rivzi, 2020). In addition to them, Asraf (2020) also finds an inverse relationship between Covid-19 confirmed cases and market returns in its large sample, including emerging markets. For this reason, all data on the days when all emerging markets are open are included in the analysis. This approach aims to fill another gap that is lacking in the literature.

2. DATA AND METHODOLOGY

We use a panel data approach to examine the effect of the Covid-19 outbreak on emerging markets return. Our specification is as follows;

$$smr_{it} = \beta_0 + \beta_1 Covid19_{i,t-1} + \beta_2 \log(exchange)_{i,t} + \beta_3 cpi_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

where $i=1,2,\dots,26$ and $t=02.01.2020,\dots,15.10.2020$

In Eqs(1) $\beta_0, \beta_1, \beta_2$ and β_3 represent unknown parameters and $\varepsilon_{i,t}$ is the error term . Where $smr_{i,t}$ is calculated as logarithmic differences of daily stock market indices, $smr_{i,t} = 100 * (\log(Index_{i,t}) - \log(Index_{i,t-1}))$. $\log(exchange)$ is the logarithmic USD exchange rate and cpi refers to the consumer price index set to be 100 for January 2020. In the analysis, we use 8 different Covid-19 measures. 1) country specific total confirmed cases, 2) country specific total deaths, 3) country specific new confirmed cases, 4) country specific new deaths, 5) world total confirmed cases without related country 6) world total deaths without related country, 7) world new confirmed cases without related country, 8) world new deaths without related country. We take the logarithmic difference of all Covid-19 variables and also added 1 to all observations avoid taking the logarithm of zero. To eliminate a possible trend effect, a trend variable is used in the estimation.

The data used in the study, which analyses the impact of the Covid-19 outbreak on emerging stock markets, starts at 02.01.2020 and ends at 25.09.2020. When deciding on the list of countries to be included in the sample, we considered the emerging markets list presented by Morgan Stanley Capital and downloaded both stock market indices and exchange rate daily data from www.investing.com web site over the this period. We use only one major stock market index data from each country and used the national currency per US dollar for exchange rate data. We obtained CPI data, another control variable that we use together with the exchange rate, on a monthly basis from the International Monetary Fund (IMF) database. We also obtained daily data of 8 different Covid-19 variables - both new and cumulative daily country specific/world confirmed cases and deaths- that we used in the analysis extracted from public GitHub repository, Our World in Data COVID-19 database (<https://github.com/owid/covid-19-data/tree/master/public/data>).

Due to the different lockdown dates and the inclusion of Islamic countries - whose stock markets are closed on Friday and open to transaction on Sunday- in the analysis, the data were arranged in an unbalanced panel format. Since the unbalanced panel format minimizes observation losses, the impact of Covid-19 confirmed cases on stock market indexes can be investigated more clearly. Thus, we included 4753 observations from 26 emerging markets (Argentina, Brazil, Chile, China, Colombia, Czech Republic, Egypt, Greece, Hungary, India, Indonesia, Korea, Malaysia, Mexico, Pakistan, Peru, Philippines, Poland, Qatar, Russia, Saudi Arabia, South Africa, Taiwan, Thailand, Turkey, United Arab Emirates) from January 2, 2020 to September 25, 2020 into the analysis. Since the first case was

officially announced by the Chinese government in December 2019 (WHO, 2020), the starting date of the data is January 2, 2020.

3. FINDINGS

Table 1 provides descriptive statistics for all the variables used in the study. On average, the daily logarithmic stock return is %-0.084, which is what we expect due to the pandemic for negative sign and long-run convergence to zero hypothesis. In addition to negative average daily logarithmic stock return, the minimum value is -16.069 with 2.106 standard deviation. The mean of all Covid-19 variables except *c_newdeath* -which is a positive value very close to zero- is positive.

Table 1. Descriptive Statistics

Variables	Observations	Mean	Median	SD	Max	Min	Skewness	Kurtosis
<i>smr</i>	4727	-0.084	0.032	2.106	13.023	-16.069	-1.287	13.325
<i>log(exchange)</i>	4753	3.498	3.120	2.342	9.711	-0.177	0.889	3.164
<i>cpi</i>	4753	100.634	100.278	2.584	119.594	96.117	3.574	22.233
<i>C_totalcase</i>	4727	0.001	0.011	0.911	3.332	-15.561	-13.177	187.183
<i>C_totaldeath</i>	4727	0.0004	0.004	0.636	2.829	-11.842	-13.719	208.294
<i>C_newcase</i>	4727	0	0	1.254	9.091	-11.368	-1.051	19.125
<i>C_newdeath</i>	4727	-0.0002	0	0.892	7.163	-7.163	-0.695	11.827
<i>W_totalcase</i>	4727	0.003	0.021	1.231	4.094	-17.281	-12.749	175.553
<i>W_totaldeath</i>	4727	0.003	0.019	1.014	3.504	-13.793	-13.164	179.263
<i>W_newcase</i>	4727	0.002	0.057	1.376	7.944	-13.286	-3.792	40.587
<i>W_newdeath</i>	4727	0.002	0.089	1.1	4.219	-9.411	-2.698	23.191

Notes: *smr* is the daily stock return(log-difference), *cpi* is the consumer price index(monthly). *C_totalcase* is the country specific total case(log-difference), *C_totaldeath* is the country specific total death(log-difference), *C_newcase* is the country specific new case(log-difference), *C_newdeath* country specific new death(log-difference), *W_totalcase* is the world total case without related country(log-difference), *W_totaldeath* is the world total death without related country(log-difference), *W_newcase* is the world new case without related country(log-difference), *W_newdeath* is the world new death without related country(log-difference).

Table 2 shows the pairwise correlations between all variables included in the study. There is a negative correlation between stock returns and Covid-19 variables, and this correlation is highest with the *c_totalcase* variable in the absolute term and the least with the *c_newdeath* variable. In addition, there is a positive correlation between Covid-19 variables as expected.

Table 2. Correlation Matrix

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1 <i>smr</i>	1.000										
2 <i>log(exchange)</i>	-0.003	1.000									
3 <i>CPI</i>	0.011	0.101	1.000								
4 <i>C_totalcase</i>	-0.187	0.009	-0.002	1.000							
5 <i>C_totaldeath</i>	-0.005	0.021	0.010	0.441	1.000						
6 <i>C_newcase</i>	-0.069	0.002	0.001	0.321	0.205	1.000					
7 <i>C_newdeath</i>	-0.012	0.003	0.004	0.148	0.314	0.624	1.000				
8 <i>W_totalcase</i>	-0.065	-0.005	-0.057	0.131	0.095	0.071	0.057	1.000			
9 <i>W_totaldeath</i>	-0.067	-0.003	-0.086	0.225	0.162	0.113	0.088	0.428	1.000		
10 <i>W_newcase</i>	-0.113	-0.001	-0.012	0.178	0.160	0.468	0.463	0.349	0.310	1.000	
11 <i>W_newdeath</i>	-0.095	-0.001	-0.009	0.192	0.167	0.551	0.553	0.203	0.403	0.797	1.000

Notes: smr is the daily stock return(log-difference), cpi is the consumer price index(monthly). C_totalcase is the country spesific total case(log-difference), C_totaldeath is the country spesific total death (log-difference), C_newcase is the country spesific new case(log-difference), C_newdeath country spesific new death(log-difference), W_totalcase is the world total case without related country(log-difference), W_totaldeath is the world total death without related country

Table 3 shows the results of the Breusch Pagan Lagrange Multiplier (1980) and Pesaran (2004) cross-section dependence test, which can be used in the case of $T > N$ and unbalanced panels. For all estimated models, with all zero p-value, we reject the null hypothesis of cross-section independence. For this reason, we used unit root tests procedure that takes into account the cross-sectional dependency. We considered ADF (Augmented Dickey Fuller) and PP (Phillips-Perron) based Fisher unit root test proposed by Maddala and Wu (1999) and Choi (2001), which is suitable to the unbalanced panel data format. If the cross-section means are subtracted from the series, this test procedure gives consistent results under cross-section dependence. As shown in Table 4, we reject the null hypothesis unit root process for all variables - except C_totalcase PESCADF trend and constant statistic - at %1 significant level. Based on result provided in Table 3 and Table 4, we estimate fixed effects models with Driscoll-Kraay (1998) robust standard errors. Those estimation results are in Table 5 and Table 6.

Table 3. Cross-Section Dependence Tests

Models	Breusch-Pagan LM Statistic	P-Value	CD-Test Statistic	P-Value
Model 1	2946.183***	0.000	32.501***	0.000
Model 2	2996.937***	0.000	32.879***	0.000
Model 3	2477.83***	0.000	25.781***	0.000
Model 4	3006.424***	0.000	33.147***	0.000
Model 5	2929.13***	0.000	33.093***	0.000
Model 6	2925.782***	0.000	32.756***	0.000
Model 7	3018.132***	0.000	33.218***	0.000
Model 8	3027.238***	0.000	33.369***	0.000

Notes: 1) *** Indicates rejection of the null hypothesis at the 1% significance level. 2) Model 1,2,3,4 and models 5,6,7,8 refers to estimated models in Table 5 and Table 6 respectively.

Table 4. Unit Root Tests

Variables	Fisher ADF (Constant)	Fisher ADF (Trend and Constant)	Fisher PP (Constant)	Fisher ADF Trend and Constant	PESCADF intercept	PESCADF Trend and Constant
(1) smr	186.419*** (0.000)	193.973*** (0.000)	240.184*** (0.000)	233.749*** (0.000)	-18.089*** (0.000)	-16.633*** (0.000)
(2) log_exchange	14.020*** (0.000)	15.570*** (0.000)	24.237*** (0.000)	25.775*** (0.000)	-4.372*** (0.000)	-2.527*** (0.006)
(4) C_totalcase	41.913*** (0.000)	36.090*** (0.000)	57.514*** (0.000)	57.086*** (0.000)	-4.407*** (0.000)	-2.183** (0.015)
(5) C_totaldeath	46.130*** (0.000)	39.750*** (0.000)	82.877*** (0.000)	48.563*** (0.000)	-12.912*** (0.000)	-11.988*** (0.000)

(6) C_newcase	124.800*** (0.000)	127.430*** (0.000)	85.326*** (0.000)	73.557*** (0.000)	-20.107*** (0.000)	-19.053*** (0.000)
(7) C_newdeath	206.930*** (0.000)	198.970*** (0.000)	49.797*** (0.000)	46.801*** (0.000)	-23.734*** (0.000)	-23.502*** (0.000)
(8) W_totalcase	34.740*** (0.000)	36.420*** (0.000)	48.610*** (0.000)	49.217*** (0.000)	-6.604*** (0.000)	-3.682*** (0.000)
(9) W_totaldeath	31.860*** (0.000)	33.330*** (0.000)	48.563*** (0.000)	49.106*** (0.000)	-9.740*** (0.000)	-7.756*** (0.000)
(10) W_newcase	46.960*** (0.000)	58.710*** (0.000)	42.909*** (0.000)	41.865*** (0.000)	-24.655*** (0.000)	-24.675*** (0.000)
(11) W_newdeath	48.100*** (0.000)	72.050*** (0.000)	46.697*** (0.000)	43.902*** (0.000)	-24.290*** (0.000)	-24.533*** (0.000)

Notes: 1) ****, **, * Indicates rejection of the null hypothesis at the 1%, %5, %10 significance level respectively. **2)** Because of the number of observations in cpi variable is monthly and insufficient, unit root tests don't perform.

In examining the impact of the Covid-19 pandemic on the returns of emerging stock markets, we analyze the effects of country-specific and world data separately. According to the estimation results, we find a negative effect of the increase in cpi on stock returns, while the increase in exchange rate had a positive effect in all estimated models. Table 5 shows the results of the fixed effect models applied to country specific Covid-19 variables. Country based Covid-19 coefficients – except c_newdeath - have a negative effect on stock market returns as expected.

Table 5. Country Specific Covid-19 Variables FE Estimation with Driscoll-Kraay Robust Standard Errors

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
cpi	-0.0433** (0.0218)	-0.0489** (0.0221)	-0.0467** (0.022)	-0.0461** (0.0221)
log_exchange	4.7448*** (0.661)	4.0339*** (0.6817)	3.7169*** (0.6632)	3.6682*** (0.665)
C_totalcase	-1.818*** (0.1418)			
C_totaldeath		-0.4947** (0.2005)		
C_newcase			-0.118*** (0.0245)	
C_newdeath				-0.036 (0.0329)
Cross-Sections	26	26	26	26
Observations	4727	4727	4727	4727
Wald Statistics (Chi-Sq)	224.601***	63.373***	80.751***	58.286***

Notes: 1) ****, **, * Indicates rejection of the null hypothesis at the 1%, %5, %10 significance level respectively. **2)** Standard errors in parenthesis and adjusted for cross-sectional dependence. **3)** Wald test null hypothesis is all coefficients are jointly zero. **4)** All Covid-19 variables are in the logarithmic difference form. **5)** A trend variable is used in all estimations.

Table 6. World Covid-19 Variables FE Estimation with Driscoll-Kraay Robust Standard Errors

	Model 5	Model 6	Model 7	Model 8
cpi	-0.0384* (0.0222)	-0.0401* (0.0221)	-0.0432** (0.0219)	-0.0446** (0.022)
log_exchange	3.4137*** (0.6683)	3.4957*** (0.6659)	3.5718*** (0.6614)	3.6303*** (0.6611)
W_totalcase	-0.4258*** (0.1039)			
W_totaldeath		-0.7801*** (0.1859)		
W_newcase			-0.2145*** (0.0005)	
W_newdeath				-0.2006*** (0.0303)
Cross-Sections	26	26	26	26
Observations	4727	4727	4727	4727
Wald Test (Chi-Sq Stat)	74.141***	74.990***	122.344***	101.450***

Notes: 1) ***, **, * Indicates rejection of the null hypothesis at the 1%, %5, %10 significance level respectively. 2) Standard errors in parenthesis and adjusted for cross-sectional dependence. 3) Wald test null hypothesis is all coefficients are jointly zero. 4) All Covid-19 variables are in the logarithmic difference form. 5) A trend variable is used in all estimations.

As the estimation results clearly show, all Covid-19 variables except the *c_newdeath* variable have a negative and significant effect (%1 level) on stock returns. %1 increase in local total confirmed cases, local total death, local new confirmed cases and local new death reduce stock market returns %1.818, %0.4947, %0.118, %0.036 respectively. Namely, change in the country total case (*C_totalcase*) variable result in the highest negative alteration on stock market returns within the scope of the sample. Also, at local levels, the increase in total deaths lead to more decrease than new confirmed cases and new death.

Table 6 reports effects of the global Covid-19 variables on stock market returns. The increase in global Covid-19 variables negatively affects the rate of return. %1 increase in global total confirmed cases, global total death, global new confirmed cases and global new death reduce stock market returns %0.4258, %0.7801, %0.2145, %0.2006 respectively. The increase of total variables leads to more decline, as in local variables estimation. However, contrary to the local case results, the increase in the rate of total death create more decline than increase in the rate of total case rate. In addition, the global new death variable also shows a statistically significant result. When we consider the change in the stock market returns brought about by both local and global level variables increase, all global level variables except total confirmed cases lead to more decline. In other words, even if the countries get under control the covid-19 locally, the negative global impacts on the stock market will continue.

4. CONCLUSION

The aim of this study is to analyze the global and local dimensions of the Covid-19 pandemic in 26 emerging markets by using a data set running from January 2nd, 2020 and September 25th, 2020. We use fixed effects model with Driscoll-Kraay robust standard errors. According to the estimation results we find that the decrease in stock market returns is; a) affected by both local and global confirmed cases; b) the effect of the rate of increase in total confirmed cases is greater in the local variable; c) effect of the death variable is higher globally. We also observe that the rate of increase in the total number of confirmed cases is more effective both globally and locally than the rate of increase in the number of new confirmed cases. For these reasons using only local confirmed cases in regression models will be far from making an accurate estimate.

When we compare the stock market returns decline which result from local and global level variables increase, increase in global level variables excluding total confirmed cases lead to more decrease in the stock market returns. So, negative effects of Covid-19 on stock markets will continue even though countries overcome the Covid-19 locally. Consequently, countries should insist on taken Covid-19 measures all around the world and underlie the cruciality of the cooperation about the Covid-19 measures.

Scope of this study is bounded with emerging stock markets. Hence, global effects of Covid-19 on advanced stock markets have been unclear and investigate of these effects are important for determine the global Covid-19 effects more explicit. In advanced stock markets, if there is a global Covid-19 effect we can talk about the Covid-19 measures forced by international organizations.

REFERENCES

- Al-Awadhi, A. M., Al-Saifi, K., Al-Awadhi, A., and Alhamadi, S. (2020). Death and contagious infectious diseases: Impact of the COVID-19 virus on stock market returns, *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 100326. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100326>
- Alexakis, C., Eleftheriou, K., and Patsoulis, P. (2021). COVID-19 containment measures and stock market returns: An international spatial econometrics investigation, *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 29, 100428. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100428>
- Ali, M., Alam, N., and Rizvi, S. A. R. (2020). Coronavirus (COVID-19)–An epidemic or pandemic for financial markets, *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 100341. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100341>
- Ashraf, B. N. (2020). Stock markets' reaction to COVID-19: cases or fatalities? . *Research in International Business and Finance*, 54, 101249. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2020.101249>
- Baig, A.S., Butt, H.A., Haroon, O. and Rizvi, S.A.R. (2021). Deaths, panic, lockdowns and US equity markets: The case of COVID-19 pandemic, *Finance Research Letters*, 38, 101701. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101701>

- Breusch, T. S., and 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.
- Choi, I. (2001). Unit root tests for panel data, *Journal of international money and Finance*, 20(2), 249-272.
- Goodell, J. W. (2020). Covid-19 and finance: Agendas for future research, *Finance Research Letters*, 35, 101512. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101512>
- Haroon, O., and Rizvi, S. A. R. (2020). Flatten the curve and stock market liquidity—an inquiry into emerging economies. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(10), 2151-2161. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2020.1784716>
- Investing, 2020. Investing Data. Investing.com, Nicosia, Cyprus.
- Maddala, G. S., and Wu, S. (1999). A comparative study of unit root tests with panel data and a new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 61(S1), 631-652.
- Pesaran, H. M. (2004). General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels, University of Cambridge, *Cambridge Working Papers in Economics*, 435.
- Phan, D.H.B. and Narayan, P.K. (2020). Country responses and the reaction of the stock market to COVID-19-a preliminary exposition, *Emerging Market Finance and Trade*, <https://doi.org/10.1080/1540496X.2020.1784719>
- Salisu, A. A., Sikiru, A. A., and Vo, X. V. (2020). Pandemics and the emerging stock markets, *Borsa Istanbul Review*, 20(1), 40-48. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2020.11.004>
- Topcu, M., and Gulal, O. S. 2020. The impact of COVID-19 on emerging stock markets, *Finance Research Letters*, 36, 101691. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101691>
- World Health Organization (2020). Coronavirus disease 2019 (COVID-19): situation report, 94, retrieved from: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/situation-reports>
- Zhang, D., Hu, M., and Ji, Q. (2020). Financial markets under the global pandemic of COVID-19. *Finance Research Letters*, 36, 101528. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101528>



THE EFFECT OF PERSON-ORGANIZATION FIT ON JOB SATISFACTION: THE ROLE OF WORKPLACE HAPPINESS

BİREY-ÖRGÜT UYUMUNUN İŞ TATMİNİNE ETKİSİ: İŞ YERİ MUTLULUĞUNUN ROLÜ

Aslıhan YILDIZ¹, Hasan Hüseyin UZUNBACAK²



1. Doktora Öğrenci, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, aslihan.yildiz55@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-3867-0945>
2. Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, hasanuzunbacak@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3297-1659>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
10.04.2021 04.10.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
28.07.2021 07.28.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.912718>

* Bu araştırma Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İşletme Yönetim ve Organizasyon Yüksek Lisans Programı'nda, Aslıhan YILDIZ tarafından, Doç. Dr. Hasan Hüseyin UZUNBACAK danışmanlığında tamamlanan "İş Yeri Mutluluk Üzerine Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tez çalışmasından üretilmiştir. Yapılan araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi'nde 17.07.2020 tarihinde sunulmuştur.

Abstract

In the study, it was aimed to examine the mediating role of workplace happiness in the effect of person-organization fit on job satisfaction. In this context, a literature review on the concepts of happiness, workplace happiness, person-organization fit and job satisfaction was added to the research. The sample of the research consists of 468 white collar employees from 18 enterprises operating in the textile industry in Denizli Organized Industrial Zone. The data procured by using simple sampling method were obtained by making questionnaire to the employees. The survey consists of 20 items about person-organization fit (four items), job satisfaction (five items), workplace happiness (five items), and determining the demographic characteristics of the respondents (6 items). SPSS 22 and AMOS 21 softwares were used in the data analysis of the research. Structural Equation Model was use. It was found out that employees with high person-organization fit experienced higher levels of happiness at work and job satisfaction. In addition, happiness at work had a mediating role between the person-organization fit and job satisfaction.

Keywords: Workplace Happiness, Person-Organization Fit, Job Satisfaction, White Collar Employees.

Öz

Araştırmada birey-örgüt uyumunun, iş tatmini üzerindeki etkisinde iş yeri mutluluğunun aracı rolünün incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda mutluluk, iş yeri mutluluğu, birey-örgüt uyumu ve iş tatmini kavramları hakkında literatür taraması yapılarak araştırmaya eklenmiştir. Araştırmanın örneklemini Denizli Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tekstil sektöründe faaliyet gösteren 18 işletmedeki 468 beyaz yakalı çalışandan oluşmaktadır. Veriler kolayda örnekleme metodu kullanılarak çalışanlardan anket yoluyla elde edilmiştir. Ankette birey-örgüt uyumu 4 madde, iş tatmini 5 madde, iş yeri mutluluğu 5 madde ve ankete katılanların demografik özelliklerini belirlemek amacıyla 6 madde olmak üzere toplam 20 maddeye yer verilmiştir. Araştırmanın veri analizinde SPSS 22 ve AMOS 21 programları kullanılmıştır. Hipotezlerin test edilmesinde ise Yapısal Eşitlik Modeli kullanılmıştır. Birey-örgüt uyumu yüksek olan çalışanların iş yerindeki mutluluğunun ve iş tatmininin yüksek olduğu, iş yeri mutluluğu yüksek olan bireylerin de iş tatmininin yüksek olduğu belirlenmiştir. İş yeri mutluluğunun, birey-örgüt uyumu ve iş tatmini arasında aracı rolünün olduğu sonucu elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İş Yeri Mutluluğu, Birey-Örgüt Uyumu, İş Tatmini, Beyaz Yakalı Çalışanlar.

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Araştırmanın amacı, Denizli'deki tekstil sektöründe yer alan beyaz yakalı çalışanlar üzerinde birey-örgüt uyumunun, iş tatminine üzerindeki etkisinde iş yeri mutluluğunun aracı rolünü incelemektir.

Araştırma Soruları

Bu çalışmada çalışanların birey-örgüt uyumlarının iş tatminlerine ne ölçüde etki ettiği ve aynı zamanda çalışanların bu etkide iş yeri mutluluklarının rolünün ne olduğu sorusuna cevap aranmaktadır.

Literatür Araştırması

Bireyin gününü geçirdiği, var olduğu, sosyalleştiği, kendini her geçen gün geliştirdiği, hayallerinin peşinden koştuğu, hayatının amacına ulaşmaya çalıştığı işinde ve iş yerinde mutlu olma hayali her birey için bir istek ve bir arzudur (Kjerulf, 2015). İşte bu noktada iş yeri mutluluğu zamanla önemini daha da artıran ve dikkat çeken bir konu haline gelmiştir (Dugdill, 2002; Hickok, 2016; Vanderbilt, 2012). Ancak yapılan araştırmalar, birçok bireyin iş yerinde mutlu olmadıklarını, ayrıca mutluluğun hem bireyler açısından hem de örgütler açısından kayda değer sonuçları olduğunu ortaya çıkarmaktadır (McKee, 2017; Fisher, 2010). Literatüre bakıldığında birey-örgüt uyumu ile iş yeri mutluluğu üzerine Sousa ve Porto (2015) ve Yıldırım (2020) tarafından yapılan yalnızca iki araştırmaya, iş tatmini ile iş yeri mutluluğu üzerine Alparslan (2016) tarafından yapılan yalnızca bir araştırmaya rastlanmıştır. Ancak bu üç değişkenin bir arada incelendiği bir araştırmaya rastlanmamış olup, yapılan bu araştırmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Yöntem

Araştırmanın evrenini Denizli ili Organize Sanayi Bölgesi'nde tekstil sektörü üzerine faaliyet gösteren 84 işletmedeki 2128 beyaz yakalı çalışan oluşturmaktadır (Denizli Organize Sanayi Bölgesi, 2020). Örneklem ise 18 işletmedeki 468 beyaz yakalı çalışan ile gerçekleştirilmiştir. Bu anlamda çalışmada elde edilen örneklem sayısının evreni temsil yetisine sahip olduğu söylenebilir. Tekstil çalışanlarına dağıtılan toplam 600 anketten 481 adet geri dönüş elde edilmiştir. Hatalı ve eksik kodlama, analiz için yeterli niteliğe sahip olmadığı düşünülen 13 adet anket formu araştırmaya dâhil edilmemiştir. Bu durumda 468 sağlıklı veri ile araştırmaya yön verilmiştir. Araştırmada verilerin toplanmasında anket tekniğinden yararlanılmış ve elde edilen veriler nicel analiz yöntemi uygulanarak test edilmiştir. Araştırma için Süleyman Demirel Üniversitesi Etik Kurulu'ndan gerekli izinler alınarak, çalışanların iş yerleri bizzat ziyaret edilmiş ve anketler elden dağıtılıp ardından toplanmıştır. Toplanan veriler SPSS 22.0 (Statistical Package for Social Sciences) ve AMOS 21 (Analysis of Moment Structures) paket programları ile analiz edilmiştir. Araştırmanın anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk bölümünde çalışanların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorular bulunmaktadır. Bu bölümde cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi, çalışılan birim ve çalışma yılını belirlemek amacıyla toplam 6 soruya yer verilmiş ve 5'li Likert ölçeklendirme (Kesinlikle katılmıyorum-1, Kesinlikle katılıyorum-5) kullanılmıştır. İkinci bölümde yer alan Netemeyer ve arkadaşları (1997)

tarafından geliştirilen birey-örgüt uyumu ölçeği tek boyutlu ve 4 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması Turunç ve Çelik (2012) tarafından yapılmıştır. Üçüncü bölümde Hackman ve Oldham'ın (1975) İş Özellikleri Anketi'nden uyarlanan iş tatmini ölçeği tek boyutlu ve 5 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması Basım ve Şeşen (2009) tarafından yapılmış ve 5'li Likert ölçeklendirme (Kesinlikle katılmıyorum-1, Kesinlikle katılıyorum-5) kullanılmıştır. Son olarak dördüncü bölümde ise WHO Collaborating Center for Mental Health, Frederiksborg General Hospital Psikiyatrik Araştırmalar birimi tarafından oluşturulan iş yeri mutluluğu ölçeği tek boyutlu ve 5 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması Alparslan (2016) tarafından yapılmış ve 6'lı Likert ölçeklendirme (Hiçbir Zaman-1, Her Zaman-5) kullanılmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

Yapılan istatistiksel analizler sonucunda birey-örgüt uyumunun iş tatmini üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu bulguya göre birey-örgüt uyumları yüksek olan çalışanların iş tatminlerinin de yüksek olduğu söylenebilir. Yine aynı şekilde birey-örgüt uyumunun iş yeri mutluluğu üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu bulguya göre birey-örgüt uyumları yüksek olan çalışanların iş yeri mutluluğunun da yüksek olduğu söylenebilir. Araştırma sonuçlarından elde edilen bir diğer bulgu ise iş yeri mutluluğunun, iş tatmini üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahip olduğudur. Bu bulguya göre iş yeri mutluluğu yüksek olan çalışanların iş tatminlerinin de yüksek olduğu söylenebilir. Yapılan araştırmanın sonucunda, birey-örgüt uyumunun iş tatmini üzerindeki etkisinde iş yeri mutluluğunun aracılık rolü bulunduğu görülmektedir. Birey örgüt uyumu iş tatmini ilişkisinde aracılık rolünün olduğunun ortaya konulmasının literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1. INTRODUCTION

Although happiness is a relative concept that differs from individual to individual, the notion of being happy signifies a universal feeling in each individual. Being happy, although known as enjoying life, to be healthy, peaceful, having high social status and financial power, and having every need met for the individual to be satisfied, this situation may differ in each individual. One of the elements that affect the happiness of individuals is business life. Individuals spend most of their time in the workplace in order to maintain their lives, along with those who work although they are sufficient financially and do not need to work. Therefore, the environment in the workplace has a significant impact on individuals.

According to the 2020 World Happiness Report, carried out by the United Nations in consequence of studies conducted about happiness, Turkey, drawing back 14 ranks compared to the previous year, ranks 93 among 156 countries by 5132 points in 2019. According to the data of 2019 Turkish Statistical Institute, on the other hand, it can be said that the rate of people stating that they are happy stands around 52% but that this rate falls down and unhappy individuals increase every passing year (Turkish Statistical Institute, 2019). In the remaining 48%, individuals stated that they are not happy. The reason for this can be stated as, based on the working hours of the individuals, some problems in work life may affect their happiness. The concept of happiness has recently attracted the attention of researchers in the field of organizational behavior in Turkey as it does worldwide, and what sort of impact the job has on happiness has been subject to various research (Alparslan, 2016; Güner and Bozkurt; 2017, Uzunbacak and Akçakanat, 2018; Yıldırım, 2020).

As in the past, business life continues to be at the center of an individual's entire life today. The fine line between work and life has almost disappeared. The dream of being happy in the job and workplace of the individual where they spend their days, exist, socialize, improve themselves day by day, pursue their dreams and try to reach the goals of their life is a wish and desire for each individual (Kjerulf, 2015). At this point, workplace happiness has become an issue that increases its importance and attracts attention over time (Dugdill, 2002; Hickok; Vanderbilt, 2012). However, the research reveal that many individuals are not happy in the workplace, and happiness has significant consequences for both individuals and organizations (Fisher, 2010; McKee, 2017).

The research was conducted on textile sector workers in Denizli province. The province of Denizli, which is the first to come to mind not only in Turkey but also in the world when it comes to towels and bathrobes, proves to be ranked first in the textile sector with export figures. The textile sector emerges as a sector that has undertaken almost half of Denizli's exports. Parallel to this, it's part in Denizli's employment is around 25%. In a word, it can be said that one out of every four employees works in the textile sector in Denizli (Denizli Governorship, 2020). While talking about a sector that is of such importance for Denizli, the happiness of the employees in the workplace has been taken under

research because it is a subject worth examining in detail in terms of their harmony within the organization and their satisfaction with the job.

In this study, firstly, definitions were made about the concepts of workplace happiness, job satisfaction, and person-organization fit, and the relations between variables and theoretical bases were included. Subsequently, in order to reveal the mediating effect of workplace happiness on the effect of person-organization fit on job satisfaction, the findings and results of the application study conducted on white-collar employees of 18 textile companies operating in Denizli Province Organized Industrial Zone were included, the results were evaluated, and the research has been completed with recommendations for subsequent researchers.

2. CONCEPTUAL FRAMEWORK

2.1. The Concept of Happiness

Happiness, one of the topics of positive psychology, has continued its existence as a purpose, desire, and need throughout human history. Individuals took happiness as a goal for themselves and continued their lives in this direction. While the concept of happiness has been defined in different ways by philosophers and researchers, they expressed happiness as synonymous with subjective well-being and quality of life at the same time. (Fisher, 2010; Sarracino, 2012). The word happiness, which comes from the root “saide” in Arabic, means being happy, strong, and auspicious. While happiness can be defined as a tendency that humans desire all the time but cannot give up, it can also be expressed as attaining goodness, being blissful, and being in states where one can always enjoy themselves (Yıldız, 1997). In the Oxford English Dictionary, the word happiness, “felicita” in Latin comes from the roots of “happen” and “happiness” which come to mean “to happen by chance” and “coincidence” (Marar, 2004). The Current Turkish Dictionary, on the other hand, has defined happiness as “*the state of pleasure of achieving all aspirations completely and continuously, happiness, prosperity, auspiciousness, felicity, bliss*” (Current Turkish Dictionary, 2019).

Today, individuals continue their lives in a society dominated by postmodernism and constantly pursue new things in an endless path (Bauman, 2011). Continuous pursuit of new things and achieving their goals causes individuals to experience temporary pleasures and these persons are called hedonistic individuals. Although it has been handled in various fields and with different views, the concept of hedonism, widely spoken about throughout history, has its roots in Ancient Greece (Deniz, 2019; Ekin, 2010).

Hedonism is defined as “the doctrine that regards pleasure as the only value and purpose of human life, that all that gives pleasure is good” (Current Turkish Dictionary, 2019). This concept was put forward by Aristippus, who was looking for an answer to the question “what is a happy life”, and represented by Epicurus. According to Aristippus’ thought, happiness is expressed as the whole of the

pleasures experienced by the individual. Aristippus, who says that individuals can be happy with their instant pleasures, is of the opinion that people who are after fun, who do not worry about the future, who enjoy the moment they live and always exist with their cheerful attitudes, and who can also control themselves will lead a happy life (Akarsu, 1998).

Another approach belonging to the concept of happiness is eudemonism. Eudemonism is defined as “the moral doctrine that finds the meaning of life in happiness, is based on the view that human behavior is determined by the desire for happiness” (Current Turkish Dictionary, 2019). It is stated that for eudemonism, happiness depends on the personal characteristics and lifestyles of individuals and that happiness is a process (Servet, 2017).

The concept of eudemonism was first put forward by Democritus, who argued that individuals should suppress their personal feelings in order to be happy. Democritus defines eudemonism as a moral philosophy based on the happiness of the individual and trying to bring moral values together in this direction (Aktan, 2009). When individuals want to achieve happiness, they must proceed by predicting whether it will create benefit or futility for them. They can measure this by feelings of pleasure and pain. They should also be able to distinguish what is good in relative and absolute terms. While the things that can be gained with material values such as beauty, fame, and wealth are good in relative terms, good in absolute terms can be explained as the well-being of the individual’s soul. When the spiritual peace of the individual is like this, they will be happy with this situation. Again, to achieve happiness, the individual should ensure their spiritual calmness, and on the one hand, should avoid desires that will damage their spiritual calmness (Gökberk, 2008). Based on this, it is possible to interpret happiness as a process that emerges as a result of the interpretation of parts such as family, social environment and especially working life for working individuals, which is also gathered together with the personal characteristics of the individuals, and reflects with positive emotions (Vatandaş, 2017). To summarize, the difference between hedonism and eudemonism approaches is that hedonism suggests that happiness is experienced for a short time, while eudemonism suggests that happiness is experienced continuously and permanently (Field and Buitendach, 2011).

Looking at the studies in the literature, it is stated that, within the framework of the factors that affect happiness, in case of individuals containing positive emotions such as joy, peace, trust, hope, etc. within themselves more, and negative emotions such as sadness, fear, hatred, life anxiety, etc. less, their happiness is ensured (Işık et al., 2017). At the same time, individuals’ satisfaction with their health, business, or marital life is one of the indicators of happiness (Demirbulat and Avcıkurt, 2015).

Looking at the results of previous studies, the high quality of life of individuals, having real friends, having a compatible marriage, and having a good job is regarded as a sufficient reason for them to be happy. However, it is stated in the literature that work life, which is the most important part of an

individual's life, affects happiness closely, and research on the relationship between work life and happiness continues. (Işık et al., 2017).

2.2. Workplace Happiness

Happiness in the workplace is a daily activity nourished by the passion for a meaningful purpose, hope for the future, and the friendship of employees in the same environment (McKee, 2017). Workplace happiness can also be expressed as more creativity, rapid career progress, getting more support, achieving a good performance, and establishing strong relationships with colleagues and managers (Pryce-Jones, 2010).

For individuals to continue their lives, it is necessary for them to meet certain physiological needs and to earn money, that is, to work. Besides, the individuals with good financial gain desire to produce something by working, too. Because working meets the desire of the human brain to do something and has become a part of human life (Akduman and Duran, 2017).

In today's business life, individuals work very hard and the business world is changing rapidly, technological developments and globalization proceed with them. While it has been observed in the studies that more than 50% of working individuals give neutral or negative results in their perspectives on working life, it was determined that 35% experienced work-related tension, stress, burnout, and sacrificed to work overtime (Veenhoven, 1996). When looking at the research on the concept of happiness in the workplace, there are factors that make employees happy and unhappy (Nazlı, 2015). The top ten elements that make employees happy (Sarı, 2016) are, respectively, the individual liking their job, having friendly and harmonious colleagues, a fair management approach that makes people valuable, strong communication, a fun working environment, a job open to innovation and where one can always improve themselves, having the opportunity to make and implement his own decisions, getting the reward for his labor at the end of the job, and fully comprehending their job.

According to the results of the research conducted by Jones (2010), on the other hand, it is stated that individuals who are happy in the workplace have better health, require a shorter time for motivation, have higher earnings, are more assertive in projects and tasks requiring responsibility, have high creativity, have strong communication with the teammates and organization managers, are more determined, have high learning skills and success rate (as cited in, Akduman, 2015). When we look at the working life of individuals, many factors such as their commitment to their job, their job satisfaction, the fair sanctions of the organization on individuals, the harmony between the individual and the organization, and so on, draw attention. When looking at many studies related to this, it is seen that workplace happiness is referred to with the concepts of job satisfaction and person-organization fit. (Fisher, 2010; Judge, Thoresen, Bono, Paatton, 2001; Moorhead and Griffin, 1989; Sousa and Porto, 2015).

2.3. Job Satisfaction

In today's competitive conditions, organizations have to make some regulations in order to achieve their goals and objectives. In this case, the concept of job satisfaction comes to the fore. There are many definitions of job satisfaction in the literature. Job satisfaction, is expressed as the satisfaction status resulting from the positive emotional perspectives of the employees regarding elements of their job, such as wages, control, working conditions, social relations, and work environment. (Çetin and Basım, 2011). Robbins and Judge (2017) define job satisfaction as the positive emotion that occurs within the individual as a result of job evaluation.

One of the most important factors for individuals to be successful, productive, and happy in their jobs is job satisfaction (Musall et al., 1995). Providing the job satisfaction of individuals is also important in terms of positive reflections of their physical and mental health, and therefore, in terms of ensuring social welfare and happiness in this direction (Poyraz and Kama, 2008). Individuals of a certain age who spend most of their daily lives in the workplace pay attention not only to the economic part of the job they work but also to the psychological aspect of it. Hence, job satisfaction plays an important role in individuals' lives both economically and psychologically (Tümgan, 2007).

Coomber and Barriball (2007) stated that there are many factors that affect job satisfaction and that it is a comprehensive concept in this respect. Therefore, they also stated that these elements differ from individual to individual. When looking at the factors affecting job satisfaction, it is seen that it is divided into two as individual and organizational (Porter and Lawler, 1968). Individual elements are those that depend on the work an individual does. These can be counted as wishes and needs of the individual, talent and personal characteristics, sense of achievement, self-confidence, feedback, and control. Organizational factors, on the other hand, are elements that depend on the organization in which the individual works. And those can be counted as the nature of the job, salary, promotion, reward, colleagues, working conditions, management, policy, and procedures (Glisson and Durick, 1988; Opkara, 2002).

Looking at the individual results of job satisfaction, as job satisfaction directly affects the mental and physical health of the individual, it contributes to the happiness of individuals (Greenberg, 1990). While there is no negative situation within the health of individuals with high job satisfaction, having low job satisfaction causes physical illnesses from psychological-origins such as tension, stress, nausea, headache and stomachache, and alcohol, smoking, and addictive drug use are observed in most individuals (Tzeng, 2002). While the commitment to the organization increases in individuals with high job satisfaction, individuals with low job satisfaction will experience a feeling of reluctance to work and burnout due to exhaustion (Atencio et al., 2003). Looking at the organizational results of job satisfaction, while high performance is observed in organizations where job satisfaction is provided, in organizations where job satisfaction cannot be achieved, the productivity of the organization will decrease as the

performance of individuals decrease. Therefore, this will affect the success of the organization adversely (Davis, 1988). While individuals show continuity to work in organizations where job satisfaction is provided, individuals' behaviors of coming to the job late and intention to leave the job will increase (Çarıkçı and Oksay, 2004). In organizations where job satisfaction is provided, the labor turnover rate of individuals is low and organizations with such employees can easily find new colleagues if in need. In organizations where job satisfaction cannot be achieved, individuals' labor turnover rate is high, and organizations with such employees find it difficult to find different colleagues (Erdoğan, 1996).

2.4. Person-Organization Fit

Although individuals operating in an organization are in an organizational structure to achieve different goals and objectives, individual goals may not comply with the organization's purposes sometimes. One of the main goals of organizations operating today is to ensure the compatibility of employees with the job and the organization (Sariboğa et al., 2019). According to one view, person-organization fit is achieved when the individual's demands and needs are met by the organization, and according to another viewpoint, when the individual has the abilities to achieve the goals and objectives of the organization (Kristof, 1996). It is also expressed as the cohesion between the expectations, needs and priorities of the employees and the organization (Chatman, 1989).

Person-organization fit is as important as wage, reward, promotion, and working conditions in ensuring the sustainability of the workforce in the business life shaped by certain regulations (Cable and Parsons, 2001). In the formation of some similarity between the value of the employee and the value of the individual, that is, in ensuring person-organization fit, the proximity of the employees with each other, the sharing of feelings and thoughts, is effective in coming together at a closer and common point, and at the same time, the employees making decisions together and proceeding on the same path. However, for those to be implemented, there must be a way chosen by both employees and organizational managers. Therefore, it would be appropriate for organization managers to demonstrate exemplary behaviors to strengthen the workplace friendship of employees (Alparslan et al., 2015).

Van Vianen (2001) classifies the characteristics of person-organization fit by the concepts of personality, value and need. Although the behaviors are similar in some cases, "personality" differs from individual to individual. Elements that make up the personality traits of the individual are skills, temperament, and character structure (Özsoy and Yıldız, 2013). Another feature is the concept of "value". It is one of the most critical points that should be considered within the scope of the organizational value in terms of how individuals will behave in the organization, that is, behaving well or badly. For instance, most of the time, customer satisfaction and justness come to the fore. However, some organizations attach more importance to their employees than to customers. When these two examples are considered, the concept of value explains how individuals should behave in the organization (Özkalp and Kirel, 2001). The concept of "needs" also differs from individual to individual.

For example, it is observed that unsatisfied needs play a role in experiencing problems such as conflict, psychological problems, theft, and alienation in an organization (Eren, 2017; Ulutaş, 2011).

Person-organization fit, ensuring a harmony achieved by both the individual and the organization, and an ongoing competitive advantage is necessary in order to offer new products, to get back to customers as early as possible, and to benefit from resources efficiently (Özkan et al., 2019). Consequently, when we look at the individual and organizational results of the person-organization fit, in an organization with a person-organization fit, the trust of the employees in each other will increase; as a result of this feeling of trust, strong communication, and strong information sharing will take place between the individual and the organization. Employees will focus more on their work rather than run away from work and will contribute more to the organization. At the same time, compatible employees will be more active, more devoted and more efficient in the organization (Alparlan et al., 2015). In an organization where person-organization fit is achieved, besides the integration of individuals with each other, this harmony will also encourage individuals to work more effectively (Xiaojun and Peilan, 2009). It can be said that individuals with high person-organization fit have positive effects such as less alienation from the organization, low levels of identity confusion, being away from feelings of loneliness and helplessness, and contributing to achieving the goals and objectives set by the organization (Akbaş, 2011). Achieving person-organization fit has a positive effect on the job satisfaction and performance of the employees. However, when this cohesion is not achieved, it is said that job satisfaction decreases and the workforce turnover rate increases on the other hand (Olsen et al., 1995).

2.5. The Relationship Between Person-Organization Fit and Job Satisfaction

Scientific determination of the level of person-organization fit plays an important role both in determining the profile of the organization culture and in the recruitment process of individuals who can be qualified as correct regarding the organization (Yahyagil, 2005). In the literature, it is stated that with a high level of person-organization fit, employees' performance and productivity, and stability in the workplace increase to the same extent (Cable and Judge, 1996; O'Reilly, 1991).

Person-organization fit and job satisfaction relationship can be supported by Murray's Need – Press Model and Blau's Social Exchange Theory. According to the Need-Print Model, it is stated that the level of harmony between the needs of individuals and the characteristics of the organization results in the satisfaction or suppression of the needs of the individuals (Ostroff and Schulte, 2007 as cited in Bayramlık et al., 2015). It is envisaged that the individual should be included in an organization that will help to meet all their needs and avoid organizations that would pose any obstacle to meeting these needs (Polatçı and Cindiloğlu, 2013). According to the Social Exchange Theory, since the individuals cannot meet their needs that will provide satisfaction, they interact with other individuals within the organization to meet these needs with the help of an organization (Lawler and Thye, 1999). In this

context, when the needs of the individual are met, the level of satisfaction increases, and the two parties interact with each other with the efficiency the organization obtained from the individual (Köksal, 2012).

Kristof (1996) stated that in order to achieve person-organization fit, it is essential that both the individual and the organization are happy when their expectations are met. It is assumed that job satisfaction is an effect of the individual's personal and environmental characteristics (O'Reilly et al., 1991). Due to the nature of this effect, the personal characteristics of each individual are different, and thus, the satisfaction levels vary from individual to individual (Scarpello, 1983). Therefore, positive results such as an increase in job satisfaction by keeping individuals together, a decrease in the intention to leave the job, and an increase in organizational commitment may occur in an organization where person-organization fit is provided (Schneider, 2001; Verquer et al., 2003).

To ensure the job satisfaction of the individuals, first of all, organization managers should keep away from the prejudice of seeing the persons as a production factor. In other words, managers should take into account that individuals are not only an economic asset in the organization, they also have social sides, and also, that they operate in the organization to meet their psychological needs. Besides, one of the most important social duties of organizations is to ensure the job satisfaction of individuals (Akıncı, 2002).

H₁: Person-organization fit has a positive effect on job satisfaction.

2.6. The Relationship Between Workplace Happiness and Job Satisfaction

With the strengthening of technology day by day, the complexity of organizational structures and operations, and the necessity of individuals to be happy with their work has become a widely accepted fact in the modern business world (Turgut and Çinko, 2017). Organizations have begun to be interested in the positive and negative emotions of the individuals since when individuals whose emotions are ignored and who are regarded as robots become physiologically and psychologically ill after a certain time and their productivity and performance decrease due to troubles. The fact that the issue of employee health and happiness is on the agenda of the World Economic Forum is an indicator of this (Davies, 2016).

As evaluated based on the previous definitions regarding the concept of job satisfaction, job satisfaction reveals how happy an individual is at the job in which they operate (Bozkurt and Bozkurt, 2008). Considering the concepts of happiness and job satisfaction, whether individuals are happy or unhappy affects their work lives and plays an important role in individuals' job satisfaction. Happy individuals positively affect their lives in the workplace and accordingly, the individual's performance in the workplace is also positively affected. As a matter of fact, it is inevitable there to be a positive or negative relationship between individuals' happiness and job satisfaction (Bakan and Büyükmeşe, 2004).

When the workplace happiness of the individual is considered in terms of Maslow's Hierarchy of Needs, it is assumed that individuals require real needs and their happiness tends to increase when these needs are met (Diener and Lucas, 2000). According to the theory, in order to meet the physiological needs of the individual in the first step of the pyramid, it is necessary to have financial gain first. Therefore, the earnings that the individual gains from the organization they work for will play a significant role in meeting their physiological needs. Regarding his approach, Maslow states that individuals in routine working life must have a safe and comfortable work environment in order to achieve the goals and objectives of the organization and to maximize their motivation (Schepers et al., 2008). When the safety needs are met, the individual becomes happier as a result of operating in a safe organization and that increases the quality of their work (Kula and Çakar, 2015). In this context, the performance of the individuals in an organization where the needs are met, the organizational relations, and communication will be higher and the happiness of the individual at the workplace will increase day by day. In short, it is thought to be the most crucial requirement of the individual in business life for them to be happy and to become aware of themselves as a result of the physical, safety, belonging, esteem, and self-actualization steps.

Job satisfaction is an attitude of the job that emerges as a result of the evaluation of job-related factors. While these attitudes have serious effects on individuals' emotions, it is not difficult to explain what happiness is (Weiss and Cropanzano, 1996). While job satisfaction is within a job-related attitude, happiness in the workplace does not contain only a work-related fact (Ashforth and Humphrey, 1995). Based on this meaning, while happiness can be expressed as the individual's unique emotions, job satisfaction can be expressed as the effect of one's job on themselves. While the individual may be happy at work, they may also have negative feelings towards their job. On the contrary, the individual may feel unhappy in the workplace while feeling positive towards the job (Wright and Doherty, 1998).

H₂: Person-organization fit has a positive effect on workplace happiness.

2.7. The Relationship Between Person-Organization Fit and Workplace Happiness

Considering that many employees in today's organizations spend more time with other employees in the workplace than their families, how important social relations are stands out. Harmony is when people interact happily with their environment (Başaran, 2004). Organizational relations, which take place in a large part of employees' lives, have a great effect on meeting the social interaction needs of the individual. Therefore, it is stated that this harmony directly affects the happiness and life quality of the individual (Intelligence, 2014 as cited in, Alparslan et al., 2015).

The values of the individual express everything they desire that will make them happy and find peace (Reichers and Schneider, 1990). Individuals determine their living standards because they are committed to the values they have, and they strive with great ambition to achieve these standards. For example, from various organizations that got back to them for job offers, they prefer the one that fits

them; and they want to operate in organizations where their values overlap at the maximum level during their work life. The values of the individual determine their attitude, and this affects their behavior. At the same time, other individuals around them are also affected by these attitudes and behaviors (Roberts et al., 2007).

The Social Exchange Theory put forward by Blau (1964) is expressed as mutual requirements that can lead to significant negative consequences when the relationship between the individuals in the organization and the organization that cannot be clearly explained is damaged (Coyle and Conway, 2005). Blau (1964) defines social exchange as absolutely voluntary activities that are formed by the individual gaining motivation with the rewards offered by the organization when individuals have an expectation in return for their output (Aydın, 2017). The theory is trust-oriented, as the individual enters into a situation that does not guarantee positively in the face of their acts as a result of the social exchange. Since it is trust-driven, it also causes feelings such as trust and gratitude in the individual (Blau, 1964). According to the theory, organizations make investments for the happiness of individuals in the workplace and after ensuring that this is understood correctly by individuals, they initiate the social exchange and continue it (Turunç and Çelik, 2010). According to this theory, Organ states that in an organization with happy individuals, individuals' contribution to the organization is more and mutual benefits are more prominent (Organ, 1977 as cited in, Erselcan and Özer, 2018).

Since individuals will feel happier in organizations with a high rate of similarity with their personal characteristics, they want to take part in such organizations and continue there. Likewise, organizations want to work with individuals who are similar to them (Van Vianen, 2000). In order to achieve this harmony, both parties must provide mutual tolerance to each other during the activity process. If the employees do not feel compatible with the organization, individuals will not be attached with the organization, they will be alienated, their job satisfaction will be reduced, and their intention to quit will increase (Sıgri and Gürbüz, 2013). In cases where the person-organization fit is at high levels, individuals try to show more support to each other in the organization. That's why their job satisfaction and organizational commitment increase. Intentions to quit will also be at the lowest levels (Alparslan et al., 2015). Therefore, it can be said that person-organization fit affects workplace happiness since these factors are components of workplace happiness and at the same time individual's happiness in the workplace develops according to these factors.

To summarize, person-organization fit, workplace happiness, and work performance are important issues for employees in organizations. It is important for both parties that organizations that contain organizational beliefs and values, norms, behaviors, and attitudes within themselves should ensue accordance with employees. As this accordance will increase the happiness of the employees, it will also ensure the goals and objectives of the organization are adopted by the employees. As a result,

the organization will obtain a strong performance from its employees and benefit from the human factor in the highest way (Demirer, 2019).

H₃: Workplace happiness has a positive effect on job satisfaction.

2.8. The Mediating Role of Workplace Happiness in the Effect of Person-Organization Fit on Job Satisfaction

Working life is of great importance as it is the center of an individual's life in meeting their needs. The individual will only be satisfied when they meet their needs. Besides, as individuals' performance and productivity at work are among the most important factors affecting the success of organizations, individuals need to be as satisfied as possible from the job they are responsible for in order to keep their performance and productivity at a high level (Toker, 2007). To achieve this satisfaction, it can be said that it is necessary to ensure the person-organization fit in the organization and to have a mutual interaction for both the organization and the individual (Kristof, 1996). Therefore, an increase in the job satisfaction levels of the employees will be seen in an organization with a high person-organization fit (Verquer et al., 2003).

In line with the modern management view, for organizations to achieve effective results, it is necessary to ensure that the job that individuals are looking for and the job is suitable for the individual. It has been determined that for work-individual fit, it is not enough for individuals to be suitable for their job only in terms of individual skills and characteristics and that in some cases, high wages and promotion opportunities provided to the individual cannot provide employee happiness and job satisfaction. Accordingly, research on job satisfaction continue by many researchers today (Erdoğan, 1996). The living conditions of the individuals have an effect on happiness, just like personal characteristics of the individuals directly affecting their happiness. As stated in the Bottom-Up Theory, individuals decide that they are happy or unhappy when their sense of happiness, pleasure and pain they experience independent of their personality traits are evaluated. Therefore, while happiness is formed by the feelings of the individual unique to themselves and their environment, it can be stated that job satisfaction is formed by the effect of the work on the individual (Eryılmaz, 2009). In this context, in an organization where employees operate, it can be said that when the expectations of the individual and the organization are mutually met, and when the individuals are happy at the workplace, the job satisfaction level of the employees will increase.

In the light of this information, it is expected that person-organization fit will positively affect the job satisfaction levels of the employees and thus, the employees will be highly happy with work. For this reason, in this study, workplace happiness is considered as the mediating variable in the effect of person-organization fit on job satisfaction. In this case, the 4th hypothesis of the research was formed as follows.

H₄: Workplace happiness has a mediating effect on the relationship between person-organization fit and job satisfaction.

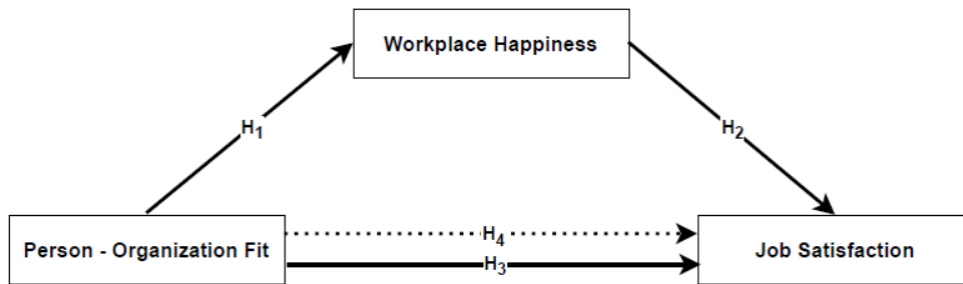
3. RESEARCH METHODOLOGY

In the method part of the research, the purpose and model of the subject researched, the population and sample of the research, the introduction of the scales used, the method and process of data collection, the analysis, and findings of the research are included.

3.1. Purpose of the Study

The purpose of the study is to examine the mediating role of workplace happiness in the effect of person-organization fit on job satisfaction on white-collar workers in the textile sector in Denizli. Inspired by the research and theoretical bases in the literature, considering that workplace happiness may have a mediating effect on the relationship between person-organizational fit and job satisfaction, the model of the study was formed as follows.

Figure 1. Research Model



3.2. Sample of the Research

The population of the research consists of 2128 white-collar employees of 84 enterprises operating in the textile sector in Denizli province Organized Industrial Zone (Denizli Organized Industrial Zone, 2020). The sample was carried out with 468 white-collar employees of 18 businesses. The convenience sampling method from the sampling methods was used. The purpose of this sampling is to create the sample by the selection of important units in terms of fast and easy availability of the questionnaires (Nakip, 2004).

When the size of the population is certain, the number of people the sample should consist of, the amount of tolerance, and the error probability are calculated according to the size of the population, and a sample of 327 people is considered sufficient when the error tolerance is 5%, the reliability level is 95%, and the population size is 2200 (Krejcie, 1970). In this sense, it can be said that the number of samples obtained in the research can represent the population. 481 responses were obtained from a total of 600 questionnaires distributed to textile employees. 13 questionnaire forms with incorrect and

incomplete coding that were thought to be insufficient for analysis were not included in the study. In this case, the research was directed with 468 strong data.

3.3. Research Method and Measures

The questionnaire technique was used to collect data in the study, and the obtained data were tested by applying the quantitative analysis method. For the research, the necessary permissions were obtained from the Ethics Committee of Süleyman Demirel University, the workplaces of the employees were visited personally, and the questionnaires were distributed by hand and then collected. When there is any item not understood in the questionnaire by the employee, they were informed by explaining, and at the same time, it was stated that the answers given to the questionnaire would in no way be shared with third parties. The collected data were analyzed with SPSS 22.0 and AMOS 21 package software.

The questionnaire form consists of four sections. In the first section of the questionnaire, there are questions to determine the demographic characteristics of the employees. In this section, a total of 6 questions were included in order to determine gender, age, marital status, education level, working unit, and working year. The other three sections consist of scales about person-organization fit, job satisfaction, and workplace happiness, which are introduced below.

Person-Organization Fit Scale: This scale, which was developed by Netemeyer et al. (1997) to measure employees' person-organization fit, is one-dimensional and consists of 4 items. The scale was adapted to Turkish by Turunç and Çelik (2012) and 5-point Likert scaling was used. Employees were asked to tick one of the options: 1: Strongly Disagree, 2: Disagree, 3: Neither agree nor disagree, 4: Agree, 5: Strongly Agree, expressing to what extent they agree with the sentences on the scale. Reliability coefficient of the original scale was calculated as .81 and was found to be highly reliable. The high scores obtained from the scales indicate that the person-organization fit of the employees is high. On the scale, there are judgment sentences such as "I think that the values of this institution and my personal values are compatible", "The values of this institution regarding its approach to people are the same as my personal values".

Job Satisfaction Scale: This scale, adapted from Hackman and Oldham's (1975) Job Characteristics Questionnaire to measure the job satisfaction of employees, is one-dimensional and consists of 5 items. The scale was adapted to Turkish by Basım and Şeşen (2009) and 5-point Likert scaling was used. Employees were asked to tick one of the options: 1: Strongly Disagree, 2: Disagree, 3: Neither agree nor disagree, 4: Agree, 5: Strongly Agree, expressing to what extent they agree with the sentences on the scale. Reliability coefficient of the original scale was calculated as .78 and was found to be quite reliable. The high scores obtained from the scales indicate that the job satisfaction of the employees is high. On the scale, there are judgment sentences such as "My job is like a hobby for me", "I think I'm happier at my job than most other people".

Workplace Happiness Scale: This scale, which was created by the WHO Collaborating Center for Mental Health, Frederiksberg General Hospital Psychiatric Research Unit to measure the workplace happiness of employees, is one-dimensional and consists of 5 items. The scale was adapted to Turkish by Alparslan (2016) and 6-point Likert scaling was used. Employees were asked to tick one of the options 1: Never, 2: Rarely, 3: Sometimes, 4: Often, 5: Most of the time, 6: Always, expressing to what extent they agree with the judgment sentences on the scale. Reliability coefficient of the original scale was calculated as .83 and was found to be highly reliable. The high scores obtained from the scales indicate that the workplace happiness of the employees is high. On the scale, there are judgment sentences such as “I feel joyful and in high spirits at work”, “When I come to work in the morning, I come feeling vigorous”.

4. ANALYSES AND FINDINGS

The analysis of a total of 468 questionnaire data obtained from employees was carried out using the SPSS 22 package software developed for quantitative research methods. The demographic characteristics of the employees participating in the questionnaire were examined by frequency, percentage and average distributions called descriptive statistics. Then, Internal Consistency Coefficient (Cronbach α) was calculated to measure the reliability of the scales, and Confirmatory Factor Analysis (CFA) was applied to measure the construct validity of the scales. Also, Structural Equation Modeling was used with the AMOS 21 software and the hypotheses were tested by path analysis.

4.1. Confirmatory Factor Analysis

CFA was conducted to test the construct validity of the scales used in the study. The results of the analysis were presented in Table 1. According to these results, it was determined that the scales have excellent goodness of fit values (Hu and Bentler, 1999; Kline, 2011). It is seen that the factor loadings of the Person-Organization Fit Scale items vary between .66 and .93, Job Satisfaction Scale items between .57 and .89, and Workplace Happiness Scale items between .32 and .87. On the Workplace Happiness Scale, there is an item with a .32 factor load. Kim-Yin has stated that factor load values were connected with the sample size and that a sample size of at least 350 people would be sufficient to include items with a factor load of .32 in the scale (Kim-Yin, 2004, cited in Şencan, 2005). Therefore, since the sample size of the study is 468 people, the item with a factor load of .30 was included in the scale.

Table 1. Goodness of Fit Values of the Scales

Variables	χ^2/df	GFI	AGFI	NFI	IFI	TLI	CFI	RMSEA
Person-Organization	4.550	.995	.952	.997	.997	.984	.997	.087
Job Satisfaction	2.300	.990	.970	.991	.995	.990	.995	.053
Workplace Happiness	1.417	.994	.982	.994	.998	.996	.998	.030

4.2. Findings of the Research

The frequency and percentage values for gender, age, marital status, education level, working unit, and working year of the employees participating in the study are shown in Table 2.

Table 2. Socio-Demographic Findings of Employees

		Number	Percentage
Gender	Woman	229	48.9
	Man	239	51.1
Marital Status	Married	301	64.3
	Not Married	167	35.7
Education	Primary	31	6.6
	High School	116	24.8
	Two-Year	90	19.2
	Undergraduate	219	46.8
Working Unit	Graduate	12	2.6
	Production	121	25.8
	Management	55	11.8
	Finance	63	13.5
	Marketing	90	19.2
	Support	139	29.7
Age	Avg.= 35.1 (SD=7.5)		
Tenure	Avg.= 10.6 (SD=7.6)		
Total		468	100

When Table 2 is examined, 229 (48.9%) of the employees participating in the study are women, and 239 (51.1) are men. When the marital status of the employees was examined, it was seen that 301 (64.3) were married and 167 (35.7) were not. In terms of education levels, 31 (6.6) were graduates of primary school, 116 (24.8) were high school, 90 (19.2) were associate degree, 219 (46.8) were undergraduate, and 12 (2.6) were master's degree. Of the employees, 121 (25.8) are in production, 55 (11.8) in management, 63 (13.5) in finance, 90 (19.2) in marketing, and 139 (29.7) in support units. When Table 2 is examined, the ages of the employees participating in the study ranged from 19 to 63, with an average age of 35.1 and a standard deviation of 7.499. Looking at the working time, it ranged between 1 and 45, and the average working time was determined to be 10.6 and the standard deviation, 7.571.

When Table 3 is examined, when the skewness and kurtosis coefficients of the variables are considered, the skewness coefficients are in the value range of .510 and .622, and the kurtosis coefficients in the value range of -.495 and .022. Considering these values, it is concluded that the data show a normal distribution. According to Morgan, Leech, Gloeckner, Barret (2004: 49), if the coefficients of skewness and kurtosis are in the range of ± 1 , the data show a normal distribution.

After the CFA was applied on the validity of the scales and they were determined, reliability analysis was performed to calculate the internal consistency of the scales for the mentioned variables. Here, they were evaluated by looking at the Internal Consistency Reliability Coefficients (Cronbach's

alpha value). When Table 3 is examined, the Internal Consistency Reliability Coefficient values of the Person-Organization Fit Scale, Job Satisfaction Scale, and Workplace Happiness Scale were found to be over 80 and highly reliable. Also, the fact that the CR value is above .70, AVE value, above .50, and that the CR value is greater than the AVE value shows that convergent validity is achieved (Table 3).

Table 3. Descriptive Statistics

Variables	Mean	SD	Skewness	Kurtosis	CR	AVE	1	2	3
1. P-O	3.38	1.01	.510	-.495	.90	.71	(.91)		
2. JS	3.59	.90	.588	.022	.88	.61	.595**	(.88)	
3. WPH	4.23	1.05	.622	.010	.89	.57	.557**	.692**	(.85)

** $p < .01$; **CR**: Composite reliability, **AVE**: Average variance extracted, **SD**: Standard deviation, **P-O**: Person-Organization Fit, **JS**: Job Satisfaction, **WPH**: Workplace Happiness

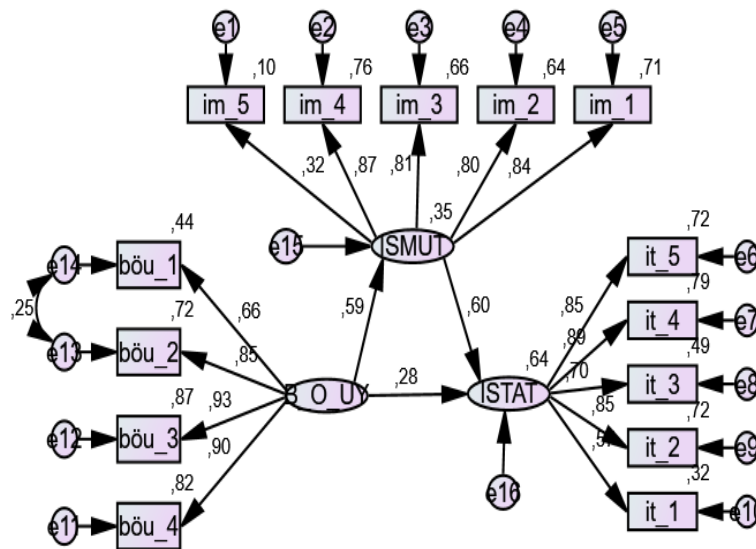
When the person-organization fit of the employees is examined in Table 3, it is seen that they have an average of 3.38 (SD = 1.01). Considering that the maximum score that can be obtained from each item in the scale related to the variable is 5, it can be said that the employees show a person-organization fit above the medium level. When job satisfaction is examined, it is seen that the average is 3.59 (SD = .90). Considering that the maximum score that can be obtained from each item in the scale for the variable is 5, it indicates that the employees have job satisfaction above the medium level. Finally, when their workplace happiness is examined, it is seen that the average is 4.23 (SD = 1.05). Considering that the maximum score that can be obtained from each item in the scale related to the variable is 6, it is concluded that the employees have workplace happiness above the average level.

When Table 3 is examined, there is a moderate, positive and significant correlation between person-organization fit and job satisfaction ($r = .595$, $p < .01$) and workplace happiness ($r = .557$, $p < .01$). In this case, it can be said that as the person-organization fit increases, job satisfaction and workplace happiness will also increase. There is a medium level, positive and significant correlation between job satisfaction and workplace happiness ($r = .692$, $p < .01$). In this case, it can be interpreted that as job satisfaction increases, workplace happiness also increases.

4.3. The Hypothesis Test Results

In order to test the hypotheses in the study, the structural equation model was applied. Therefore, the relationships presented in the form of hypotheses were analyzed with the AMOS 21 software. As a result of the path analysis, the model shown in Figure 2 was formed. In testing the structural equation models, the maximum likelihood method and resampling method were used, and analyzes were made over 5000 resamples. For the significance of the mediating effect, the lower and upper limit confidence interval values in the 95% confidence interval were examined. It is understood that these values do not include the value of zero (0), and it can be said that the mediating effect is statistically significant (MacKinnon et al., 2004).

Figure 2. Path Analysis



A modification was made between e13 and e14 during the path analysis. The reason for this modification was deemed appropriate to ensure that the goodness of fit value of the model was within acceptable limits. According to the goodness of fit values of the structural equation model (χ^2 / df : 2.332; $p < .001$; CFI = .98; NFI=.96; TLI = .97; GFI= .95; AGFI:.93; RMSEA: .053) in Figure 2, the model indicates perfect fit (Hu and Bentler, 1999; Kline, 2011).

The standardized path coefficients obtained as a result of testing the structural model are given in Table 4.

Table 4. Path Analysis Results

Path	B	β	SE	p	LLCI	ULCI
Direct Effect						
P-O → JS	.227	.276	.037	***	.153	.398
P-O → WPH	.218	.591	.035	***	.508	.664
WPH → JS	1,343	.603	.217	***	.491	.712
Indirect Effect						
P-O → WPH → JS	.293	.356	.042	***	.280	.444

Note: *** $p < .001$; **B**: Unstandardized regression coefficient; **β** : Standardized regression coefficient; **SE**: Standard error; **LLCI**: Lower limit confidence interval; **ULCI**: Upper limit confidence interval; **P-O**: Person-Organization Fit; **JS**: Job Satisfaction; **WPH**: Workplace Happiness

When Table 4 is examined, it is seen that the effect of person-organization fit on job satisfaction is positive and significant ($\beta = .276$, $p < .001$) and that person-organization fit and workplace happiness have a share of 64% ($R^2=.64$) in explaining job satisfaction. In this context, the H_1 hypothesis of the research was supported. It was understood that the effect of person-organization fit on workplace happiness is positive and significant ($\beta = .591$, $p < .001$) and that person-organization fit has a share of 35% ($R^2=.35$) in explaining workplace happiness. In addition, it is seen that workplace happiness, again, affects job satisfaction ($\beta = .603$, $p < .001$) positively and significantly. These results also support the H_2

and H_3 hypotheses. According to the results regarding the mediation effect, it is seen that workplace happiness has a mediating role in the effect of person-organization fit on job satisfaction, and its indirect effect is significant ($\beta = .356$, $p < .001$, 95% BCA CI [.280, .444]), and the hypothesis numbered H_4 has been accepted.

5. CONCLUSION AND DISCUSSION

Workplace happiness remains one of the issues that organization managers and organization employees attach importance to recently. Many working individuals spend most of their time at work. The work that the individuals do in order to maintain their life, achieve their goals and actualize themselves and the workplace where they perform this play an important role in the individuals' private life. At the same time, it can be said that the happiness of the individual in the workplace depends on the harmony within the organization and the individual's sense of satisfaction.

As a result of the statistical analysis made, it is seen that the person-organization fit has a significant and positive effect on job satisfaction. According to this finding, it can be said that employees with high person-organization fit also have high job satisfaction. Looking at the literature, the results reached in this study comply with the results of the studies conducted by Lim et al., (2019), Sökmen and Bıyık (2016), Karamanlıoğlu et al., (2019). Again, correlatively, it is seen that person-organization fit has a significant and positive effect on workplace happiness. According to this finding, it can be said that employees with high person-organization fit also have high workplace happiness. Looking at the literature, only two studies, done by Sousa and Porto (2015) and Yıldırım (2020), on these two variables have been found, and this is in line with the results of this study. Another finding obtained from the research results is that workplace happiness has a positively significant effect on job satisfaction. According to this finding, it can be said that employees with high workplace happiness also have high job satisfaction. Looking at the literature, only one study where the relevant variables were measured together was found and the results of this study are similar to the results of the study conducted by Alparslan (2016). As a result of the research done, it is seen that workplace happiness has a mediating role in the effect of person-organization fit on job satisfaction. It is thought that revealing that there is a mediating role in the relationship between person-organization fit and job satisfaction will make a significant contribution to the literature. This study is of great importance for both researchers and managers, especially since there are no studies in the national and international literature on the role of employees' workplace happiness in the relationship between person-organization fit and job satisfaction.

In the evaluation of workplace happiness, it was concluded that 14.7% of the employees were happy at a low level, 72% at a medium level, and 13.3% at a high level. In this context, although it is concluded that 85.3% of the employees are happy on a medium or high level, it cannot be said that the majority of the employees are completely happy. Many factors such as workflow in the workplace, the

job itself, the salary, department, compatibility between employees, and fair management do not fully meet the satisfaction level of the employees. For these reasons, although employees do not always feel joyful and pleasant at work, it can be said that they are satisfied with working in their workplace in general. Looking at the remaining 14.7%, it is seen that the low level of happiness of the employees is generally due to their irritable and tense mood at work. The reasons for this can be that the employees are not satisfied with the job, they do not enjoy the job, their views on personal value and justice do not comply with the organization. Therefore, considering these results, it is understood that the textile industry needs studies for understanding how organizations can contribute to workplace happiness. In particular, it is thought that organization managers' detailed investigation of the underlying reasons for the low job satisfaction levels of employees and efforts to increase the level of person-organization fit will make a significant contribution in terms of both employees and the sector.

6. LIMITATIONS OF THE RESEARCH AND RECOMMENDATIONS

As in every research, this research has some limitations. First of all, since the sample of this research consists of white-collar workers of 18 enterprises operating in the Denizli Organized Industrial Zone, the generalizability of the study can be limited by the white-collar workers of all the textile businesses in Turkey. At the same time, it is not possible to make any generalizations for different sectors and occupational groups since the research is only examined on the textile sector. Therefore, the effect of person-organization fit on job satisfaction and the mediating role of workplace happiness in different sectors and occupational groups will also differ. In addition, the fact that the model in the research should be examined with different and various variables can be stated as a limitation, too.

The research area is limited to the Organized Industrial Zone, which includes various sectors. Another reason for preferring this region is that it has faster and easier access to businesses. In addition, the fact that other textile enterprises in the region could not spare time for the survey and that permission cannot be requested due to their business policies made it difficult to collect data and therefore these enterprises could not be included in the scope of the research. Research data were collected between January and February 2020 and the research findings can only give an idea for the relevant period. The data of the variables of the study are limited to the scope of the scales used. Since employees personally evaluate and respond to person-organization fit, job satisfaction, and workplace happiness, they bring along social desirability bias problems. For this reason, in other studies, while the scales of the relevant variables are interpreted by the individuals, the interpretations of the individuals by their colleagues may also be examined.

In the light of research findings and information obtained from the literature, the recommendations of the research conducted to increase workplace happiness can be counted as strengthening the relationship between the individual and the organization, exhibiting fair behavior within the organization, giving place to happiness activities, doing works that will increase motivation,

and including training based on innovation. The suggestions of the research for researchers are: When the results of the study are examined, it is seen that the person-organization fit has a share of 35% in explaining the workplace happiness. Thus, it is suggested to include different and more variables such as organizational commitment, organizational justice, organizational silence, intention to quit, mobbing in future studies of workplace happiness. Since this research was conducted only on white collar workers in the textile industry, it is not possible to make any generalizations. It is thought that future studies will contribute to the literature by being conducted in a wider population, including blue-collar workers in different sectors. Besides, evaluating the perception of happiness among the sectors will provide different perspectives on what is happiness in the workplace and what affects this happiness. The qualitative research method was used in this study. In this respect, supporting the research with qualitative methods will increase the possibility of presenting generalizable results from the research. It is based on a cross-sectional research design because participants' perception of happiness in the workplace is evaluated only in a certain period of time, and therefore, it may be suggested to collect data in different periods by making a longitudinal research design in future studies. Since the data of this research were collected before Covid-19, the relevant variables are recommended to be applied after Covid-19 in the same sector, and it is thought that the results of the research will contribute to the literature in terms of revealing the difference between both periods.

REFERENCES

- Akarsu, B. (1998). *Mutluluk ahlakı: Ahlak öğretileri-I*. İstanbul: İnkılap Yayınevi.
- Akbaş, T. T. (2011). Algılanan kişi-örgüt uyumunun örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisi: Görgül bir araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(1), 56-81.
- Akduman, G. (2015). *Çalışan mutluluğunun işe ilişkin duyuşsal iyilik algısı ile ilişkisi ve kuşaklar arasındaki farklılıkların incelenmesi*. (Doktora Tezi). Erişim adresi Ulusal Tez Merkezi <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Akduman, G. and Duran, N. (2017, Nisan). Organizasyonlarda çalışan mutluluğunun önemi ve insan kaynaklarında yeni bir kavram: Mutluluk departmanı. Uşak Uluslararası Sosyal Araştırmalar Kongresinde sunulan bildiri http://naimsimsek.yuksekbilgi.com/wordpress/wp-content/uploads/2017/10/bildiri-kitapçigi_Cilt_I.pdf
- Akıncı, Z. (2002). Turizm sektöründe işgören iş tatminini etkileyen faktörler: Beş yıldızlı konaklama işletmelerinde bir uygulama. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 4, 1-25.
- Aktan, C. C. (2009). Ahlak ve ahlak felsefesine giriş. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 38-59.
- Alparslan, A. M. (2016). Emek işçilerinde fazladan rol davranışının öncülü: İş tatmini mi işyerinde mutluluk mu? *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(1), 203-215.
- Alparslan, A. M., Çiçek, H. and Soydemir, S. (2015). Birey-örgüt uyumunu güçlendiren öncül: İşyeri arkadaşlığı. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 32, 175-194.
- Ashforth, B. E. and Humphrey, R. H. (1995). Labeling processes in the organization. *Research in Organizational Behavior*, 17, 413-61.

- Atencio, B. L., Cohen, J. and Gorenberg, B. (2003). Nurse retention: Is it worth it?”, *Nurse Econ*, 21(6), 262-268.
- Aydın, E. (2017). Kültür bağlamında sosyal mübadele: Kuramsal bir çalışma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 547-562.
- Bakan, İ. and Büyükbeşe, T. (2004). Örgütsel iletişim ile iş tatmini unsurları arasındaki ilişkiler: Akademik örgütler için bir alan araştırması. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(7), 1-30.
- Basım, H. N. and Şeşen, H. (2009, Mayıs). Örgütsel adalet algısı-örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisinde iş tatmininin aracılık rolü. 17.Yönetim ve Organizasyon Kongresi'nde sunulan bildiri. <http://w3.balikesir.edu.tr/~seymen/yonetim.pdf>
- Başaran, İ. E. (2004). *Yönetimde insan ilişkileri yönetsel davranış* (3. Baskı). Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Bauman, Z. (2011). *Yaşam sanatı*. (Çev. Sarı, A). İstanbul: Versus Kitap.
- Bayramlık, H., Bayık, M. E. and Güney, G. (2015). Kişi-örgüt uyumunun iş tatmini üzerine etkisi: Ankara ilinde iş makineleri sektörü işgörenleri üzerinde bir uygulama. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 25(2), 1-28.
- Blau, P. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Bozkurt, Ö. and Bozkurt, İ. (2008). İş tatminini etkileyen işletme içi faktörlerin eğitim sektörü açısından değerlendirilmesine yönelik bir alan araştırması. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), 1-18.
- Cable, D. M. and Judge, T. A. (1996). Person-organization fit, job choice decisions and organizational entry. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67(3), 294-311.
- Cable, D. M. and Parsons, C. K. (2001). Socialization tactics and person-organization fit. *Personnel Psychology*, 54(1), 1 23.
- Chatman, J. A. (1989). Improving interactional organizational research: A model of person-organization fit. *Academy of Management Review*, 114(3), 333-349.
- Coomber, B. and Barriball, K. L. (2007). Impact of job satisfaction components on intent to leave and turnover for hospital-based nurses: a review of the research literature. *International Journal of Nursing Studies*, 44(2), 297-314.
- Coyle-S., J. A. M. and Conway, N. (2005). Exchange relationships: examining psychological contracts and perceived organizational support. *Journal of Applied Psycholog*, 90(4), 774-781.
- Current Turkish Dictionary, Access address (2019), <https://sozluk.gov.tr/>
- Çarıkcı, İ. H. and Oksay, A. (2004). Örgütsel yapı ve meslek farklılıklarının iş tatmini üzerindeki etkileri: Hastane çalışanları üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 157-172.
- Çetin, F. and Basım, N. (2011). Psikolojik dayanıklılığın iş tatmini ve örgütsel bağlılık tutumlarındaki rolü. *İŞGÜÇ Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 13(3), 81-94.
- Davies, W. (2016). *The happiness industry*. London: Verso.
- Davis, K. (1988). *İşletmede insan davranışı-Örgütsel davranış* (Çev. Tosun, K). İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını.

- Demirbulat, Ö. and Avcıkurt, C. (2015). Turizm ve mutluluk arasındaki ilişki üzerine kavramsal bir değerlendirme. *Balikesir University The Journal Of Social Sciences Institute*, 18(34), 79-97.
- Demirer, C. M. (2019). Kişi örgüt uyumunun iş performansı üzerine etkisi: Mutluluğun aracılık rolü. *Atatürk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(1), 283-302.
- Deniz, A. K. (2019). Dijital çağın hedonist çalışanları: Dijital göçebeler. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (5), 101-113.
- Denizli Organize Sanayi Bölgesi, (2020) Erişim adresi <https://www.dosb.org.tr/firmalar/firmalarimiz>
- Denizli Valiliği, 2020 Erişim adresi <http://www.denizli.gov.tr/tekstil-sektoru>
- Diener, E. and Lucas, E. R. (2000). Explaining differences in societal levels of happiness: Relative standards, need fulfillment, culture, and evaluation theory. *Journal of Happiness Studies*, 1(1), 41-78.
- Dugdill, L. (2002). *Developing a holistic understanding of workplace health: The case of bank workers*. (Eds. Reilly, T. ve Greeves, J). London: Routledge.
- Ekin, V. (2010). *Tüketim toplumu, hedonizm ve araç olarak yazılı basın*. (Doktora Tezi). Erişim adresi <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Erdoğan, İ. (1996). *İşletme yönetiminde örgütsel davranış*. İstanbul: İşletme Fakültesi Yayını.
- Eren, E. (2017). *Örgütsel davranış ve yönetim psikolojisi*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Erselcan, R. C. and Özer, P. S. (2018). İş doyumunun performansa etkisinde mutluluğun aracılık rolü üzerine bir araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 13(2), 148-165.
- Eryılmaz, A. (2009). Ergen öznel iyi oluş ölçeğinin geliştirilmesi. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 7(4), 975-989.
- Field, L. K. and Buitendach, J. H. (2011). Happiness, work engagement and organisational commitment of support staff at a tertiary education institution in South Africa. *SA Journal of Industrial Psychology*, 37(1), 01-10.
- Fisher, D. C. (2010). Happiness at work. *International Journal Of Management Reviews*, 12(4), 384-412.
- Glisson, C. and Durick, M. (1988). Predictors of job satisfaction and organizational commitment in human service organizations. *Administrative Science Quarterly*, 61-81.
- Gökberk, M. (2008). *Felsefe tarihi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Greenberg, J. (1990). Employee theft as a reaction to underpayment inequity: The hidden cost of pay cuts. *Journal of Applied Psychology*, 75, 561-599.
- Güner, F. and Bozkurt, Ö. Ç. (2017). Banka çalışanlarının işyerinde mutluluk ve mutsuzluk nedenleri üzerine keşif amaçlı bir araştırma. *Örgütsel Davranış Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 85-105.
- Hickok, D. (2016). *The pursuit of happiness at work: For entrepreneurs, and the people who work for them*. USA: Blue Pool Media.
- Hu, L. and Bentler, P. M. (1999). Cut off criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55.
- Işık, Z., Çetinkaya, N. and Işık, M. F. (2017). Mutluluğun iş tatmini üzerindeki rolü: Erzurum ili palandöken kış turizm merkezinde yer alan konaklama işletmelerindeki kadın

- çalışanlar üzerine bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(2), 457-471.
- Judge, T.A, Thoresen, C.J, Bono, J.E. and Patton, G. K. (2001). The job satisfaction–job performance relationship: A qualitative and quantitative review. *Psychological Bulletin*, 127(3), 376.
- Karamanlıoğlu, A. U., Güner, G., Bahadır, B. E. and Yeloğlu, H. O. (2019). Kişi-örgüt uyumunun işten ayrılma niyeti üzerine etkisinde iş tatmini nasıl bir aracılık rolü üstlenir? Görgül bir çalışma. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(3), 26-39.
- Kjerulf, A. (2015). *Sabah 9'dan akşam 6'ya happy hour: İş yerinde nasıl mutlu olunur?* (Çev. Yapalak, C). (1. Baskı). İstanbul: Doğan Egmont Yayıncılık.
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling* (3rd ed.). New York: Guilford.
- Köksal, O. (2012). *Sosyal değişim teorisi çerçevesinde güven ve algılanan aidiyet durumunun örgütsel vatandaşlık davranışı ve saldırgan davranışlar üzerindeki etkisi.* (Doktora Tezi). Erişim adresi Ulusal Tez Merkezi <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Krejcie, R. V. and Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30, 607-610.
- Kristof, A. L. (1996). Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications. *Personnel psychology*, 49(1), 1-49.
- Kula, S. and Çakar, B. (2015). Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisi bağlamında toplumda bireylerin güvenlik algısı ve yaşam doyumu arasındaki ilişki. *Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(12), 191-210.
- Lawler, E. J. and Thye, S. R. (1999). Bringing emotions into social exchange theory. *Annual Review of Sociology*, 25, 217-244.
- Lim, S., Lee, K. H., and Bae, K. H. (2019). Does Person-Organization Fit Mediate the Relationship between Affect-Based Work Antecedents and Public Employee Job Satisfaction? *Journal of Public and Nonprofit Affairs*, 5(2), 134-154.
- MacKinnon, D. P., Lockwood, C. M. and Williams, J. (2004). Confidence limits for the indirect effect: Distribution of the product and resampling methods. *Multivariate behavioral research*, 39(1), 99-128.
- Marar, Z. (2004). *Mutluluk paradoksu: Özgürlük ve onaylanma.* (Çev. Çağlayan, S). İstanbul: Kitap Yayınevi.
- McKee, A. (2017). *İş'te nasıl mutlu olunur?* (Çev. Altınyelekliloğlu, D). İstanbul: Park Yayınları.
- Moorhead, G. and Griffin, R. W. (1989). *Organizational behavior*. Boston: Houghton and Mifflin Company.
- Morgan, G. A., Leech, N. L., Gloeckner, G. W. and Barret, K. C. (2004). *SPSS for introductory statistic: Use and interpretation.* (2nd ed). London: Lawrance Erlbaum Associates Publishers.
- Musal, B., Elçi, Ö. and Ergin, S. (1995). Uzman hekimlerde mesleki doyum. *Toplum ve Hekim Dergisi*, 68, 2-7.
- Nakip, M. (2004). *Pazarlama araştırmalarına giriş (spss destekli).* Ankara: Seçkin Yayıncılık.

- Nazlı, M. (2015). *Hizmet sektöründe kurumsal yönetimin işte mutluluk üzerine etkisi*. (Doktora Tezi). Erişim adresi Ulusal Tez Merkezi <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Olsen, D., Maple, S. and Stage, F.K. (1995). Women and minority faculty job satisfaction professional role interests professional satisfactions and institutional fit. *Journal of Higher Education*, 66(3), 267-293.
- O'Reilly, C. A., Chatman, J. and Caldwell, D. F. (1991). People and organizational culture: A profile comparison approach to assessing person-organization fit. *Academy of Management Journal*, 34(3), 487-516.
- Özkalp, E. and Kirel, Ç. (2001). *Örgütsel davranış*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı.
- Özkan, O. S., Tolga, O. M. A. Y. and Akyüz, G. A. (2019). Psikolojik sermaye, bireysel performans ve birey-örgüt uyumu: Bir literatür taraması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 41, 113-126.
- Özsoy, E. and Yıldız, G. (2013). Kişilik kavramının örgütler açısından önemi: Bir literatür taraması. *İşletme Bilimi Dergisi*, 1(2), 1-12.
- Polatçı, S. and Cindiloğlu, M. (2013). Kişi-örgüt uyumunun örgütsel vatandaşlık davranışına etkisi: Duygusal bağlılığın aracılık rolü. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 299-318.
- Porter, L. and Lawler, E. (1968). *Managerial attitudes and performance, homewood*. Illinois: The Dorsey Press.
- Poyraz, K. and Kama, B. (2008). Algılanan iş güvencesinin, iş tatmini, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkilerinin incelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 143-164.
- Pryce-Jones, J. (2010). *Happiness at work: Maximizing your psychological capital for success*. United Kingdom: Wiley-Blackwell.
- Reichers, A. E. and Schneider, B. (1990). Climate and culture: An evolution of constructs. *Organizational Climate and Culture*, 1(1), 1-39.
- Robbins, S. P. and Judge, T. A. (2017). *Örgütsel davranış*. (Çev. Erdem, İ). (14. baskı). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Roberts, B. W., Kuncel, N., Shiner, R. N., Caspi, A. and Goldberg, L. R. (2007). The power of personality: The comparative validity of personality traits, socioeconomic status, and cognitive ability for predicting important life outcomes. *Perspectives in Psychological Science*, 2(4), 313-345.
- Sarracino, F. (2012). Money, sociability and happiness: Are developed countries doomed to social erosion and unhappiness? *Social Indicators Research*, 109, 135-188.
- Sarı, E. (2016). *Özgüven duygusu*. (1. Baskı). Antalya: Net Medya Yayıncılık.
- Sarıboğa, V., Kılıç, E. D. and Serin, H. (2019). Sınıf öğretmenlerinin birey-örgüt uyumu üzerine bir araştırma. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 19(13), 95-115.
- Scarpello, V. and Campbell J. P. (1983). Job satisfaction: Are all the parts there? *Personnel Psychology*, 36(3), 577-600.
- Schepers, J., de Jong, A., Wetzels, M. and de Ruyter, K. (2008). Psychological safety and social support in groupware adoption: A multi-level assessment in education. *Computers & Education*, 51(2), 757-775.
- Schneider, B. (2001). Fits about fit. *Applied Psychology. An International Review*, 50, 141-152.

- Servet, O. (2017). Mutluluğun Türkiye'deki belirleyicilerinin zaman içinde değişimi. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(35), 16-42.
- Sığırı, Ü. and Gürbüz, S. (2013). *Örgütsel davranış*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Sousa, J. M. D. and Porto, J. B. (2015). Happiness at work: Organizational values and person-organization fit impact. *Paidéia (Ribeirão Preto)*, 25(61), 211-220.
- Sökmen, A. and Bıyık, Y. (2016). Örgütsel bağlılık, örgütsel özdeşleşme, kişi-örgüt uyumu ve iş tatmini ilişkisi: Bilişim uzmanlarına yönelik bir araştırma. *International Journal of Informatics Technologies*, 9(2), 221-227.
- Şencan, H. (2005). *Sosyal ve davranışsal ölçümlerde güvenilirlik ve geçerlik*. Ankara: Seçkin Matbaa.
- Toker, B. (2007). Demografik değişkenlerin iş tatminine etkileri: İzmir'deki beş ve dört yıldızlı otellere yönelik bir uygulama. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8(1), 92-107.
- Turgut, T. and Çinko, M. (2017). *Değerli insana "değer"li çalışmalar*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Turunç, Ö. and Çelik, M. (2012). İş tatmini-kişi-örgüt uyumu ve amire güven-kişi-örgüt uyumu ilişkisinde dağıtım adaletinin düzenleyici rolü. *IsGuc: The Journal of Industrial Relations & Human Resources*, 14(2), 57-78.
- Turunç, Ö. and Çelik, M. (2010). Çalışanların algıladıkları örgütsel destek ve iş stresinin örgütsel özdeşleşme ve iş performansına etkisi. *Journal of Management & Economics*, 17(2), 183-206.
- Tümgan, C. (2007). *Kamu örgütlerinde motivasyon ve iş tatmini*. (Yüksek Lisans Tezi). Erişim adresi <https://silo.tips/download/kamu-rgtlernde-motivasyon-ve-tatmn>
- Turkey Statistical Institute, Life Satisfaction Survey, (2020), Access address <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33729>
- Tzeng, H. M. (2002). The influence of nurses' working motivation and job satisfaction on intention to quit: An empirical investigation in taiwan. *International Journal of Nursing Studies*, 39, 867-878.
- Ulutaş M. (2011). *Harmonik yönetim* (1. Baskı). Konya: Ulvita Yayıncılık.
- Uzunbacak, H. H. and Akçanakat, T. (2018). İşin anlamı, zindelik, mutluluk ve iştatmini ilişkileri üzerine görgül bir araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 68, 1691-1702.
- Van Vianen, A. E. M. (2000). Person-organization fit: The match between newcomers' and recruiters' preferences for organizational cultures. *Personnel Psychology*, 53, 113-149.
- Vanderbilt, R. (2012). Building better businesses by closing the happiness gap. (2019), Access address <https://www.fastcompany.com/1679491/building-better-businesses-by-closing-the-happiness-gap>
- Vatandaş, S. (2017). Felsefenin kadim bir konusu olarak ahlâk ve ahlaki eylemin amacı olarak "mutluluk". *Journal of International Management and Social Researches*, 4(7), 1-9.
- Veenhoven, R. (1996). *The study of life-satisfaction*. Hungary: Eötvös University Press.
- Verquer, M., Beehr, T. and Wagner, S. (2003). A meta-analysis of the relations between person-organization fit and work attitudes. *Journal of Vocational Behavior*, 63, 473-489.
- Weiss, H. M. and Cropanzano, R. (1996). An affective events approach to job satisfaction. (Eds. Staw, B. M. and Cummings, L. L). *Research in Organizational Behavior*, 18, 1-74.
- Wright, T. A. and Doherty, E. M. (1998). Organizational behavior 'rediscovers' the role of emotional well-being. *Journal of Organizational Behavior*, 19(5), 481-485.

- Xiaojun W. and Peilan, G. (2009). The application of person-organization fit to the practice of human resource management. Paper presented at the Fourth International Conference on Computer. <https://doi.ieeecomputersociety.org/10.1109/ICCIT.2009.23>
- Yahyagil, Y. M. (2005). Birey-organizasyon uyumu ve çalışanların iş tutumlarına etkisi. *Yeditepe Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü Dergisi*, 6(24), 137-149.
- Yıldırım, A. (2020). *İş yeri mutluluğu üzerinde kişi-örgüt uyumunun etkileri*. (Ed.), Yönetim Bilimleri içinde. Ankara: Akademisyen Kitabevi A.Ş.
- Yıldız, H. (1997). *Kur'an'da mutluluk*. (Yüksek Lisans Tezi). Erişim adresi Ulusal Tez Merkezi <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>



TÜRK YÖNETİM BİLİMİNE TARİHE DÖNÜŞ KAVRAMI ÇERÇEVESİNDE BİR BAKIŞ: SINIFLAR, İŞ DÜNYASI VE BİLGİ TRANSFERİ

AN OVERVIEW OF TURKISH MANAGEMENT SCIENCE WITHIN THE FRAMEWORK OF HISTORIC TURN: CLASSES, BUSINESS WORLD AND KNOWLEDGE TRANSFER

Enes KURT¹, Yasin ŞEHİTOĞLU²



1. Arş. Gör., İstinye Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, enskrt10@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-1385-6943>
2. Doç. Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, yasinsehitoglu@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-0074-6446>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
10.04.2021 04.10.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
28.05.2021 05.28.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.913007>

Öz

Çalışmada gazeteci, düşünür ve siyasetçi Doğan Avcıoğlu'nun görüşleri yönetim ve organizasyon yazınında üzerinde çokça tartışılan tarihe dönüş kavramından hareketle incelenmiştir. Doğan Avcıoğlu, Selçuklu Devleti döneminden 1970'li yılların ortalarına kadarki zaman aralığında Türkiye'nin ve Türk insanının siyasi, sosyal, ekonomik bir panoramasını sunmaktadır. Nitel yönteme sahip bu çalışmada içerik analizine başvurulmuştur. Makalenin amacı, yönetim ve organizasyon yazınındaki sorunlardan biri olarak gösterilen törensiz görgüculükten kaçınmak ve Türkiye bağlamını anlamaya yardımcı olmaktır. Bu doğrultuda kitaptan elde edilen bulgular mikro-makro analiz düzeyleri doğrultusunda tasnif edilerek yönetim ve organizasyon teori ve kavramları bağlamında yorumlanmıştır. Bu noktada tarihe dönüş kavramına da ayrıca başvurulmuştur. Bulgular; (a) Osmanlı Devleti: Sanayi devrimi ve millî iktisat, (b) Türkiye Cumhuriyeti: İş insanları, millî iktisat, devletçilik, sanayileşme ve (c) yönetim bilgisine bakış şeklinde sınıflandırılmış ve başlık olarak belirlenmiştir. Osmanlı döneminde, iş dünyasındaki sınıflar ve yerli sermayedar sınıfı eksikliği dikkati çekerken Türkiye Cumhuriyeti döneminde ise, devletçiliğin ve millî iktisadın kurumsallaşması ve yerli ve yabancı yatırımların artması göze çarpmaktadır. Son olarak, ülkemize transfer edilen yönetim bilgisinin devlet eliyle girişi ve hem düzenleyici hem de değişim odaklı olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Doğan Avcıoğlu, Türk İşletme Tarihi, Makro Yaklaşım, Tarihe Dönüş, Millî İktisat, Yönetim Bilgisi

Abstract

In this study, journalist, thinker and, politician Doğan Avcıoğlu's views has been reviewed reference to the concept of historic turn which is widely discussed in management and organization literature. Author offers a political, social and economic panorama between Seljukian period and 1970s Turkey Republic. However the purpose of this article is to avoiding ceremonial empiricism and understanding Turkey context. In this direction the findings were sorted out with respect to micro and macro analysis and interpreted with management and organization theories. At this point, the concept of "historic turn" has also been applied. This study has qualitative study and we used content analysis. Subsequently, the findings has classified and set titled as: (a) Ottoman Empire: industrial revolution and national economy, (b) Turkish Republic: businessmen, national economy, statism, industrialization and, (c) overview of management knowledge. In this study draw attention classes in the business world and lack of local entrepreneur in Ottoman period and institutionalization of statism and national economy and increase domestic and foreign investment. Finally, transferred management knowledge is both regulatory and change oriented.

Keywords: Doğan Avcıoğlu, Turkish Business History, Macro Approach, Historic Turn, National Economy, Management Knowledge.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The aim of the study as one of the problems to avoid the ceremonial empiricism and help understand the context of Turkey in the management and organizations literature. Accordingly, the findings obtained from the Doğan Avcıoğlu's seminal books' "Türkiye'nin Düzeni: Dün, Bugün, Yarın" were classified in line with the micro-macro analysis levels and interpreted in the context of management and organization theory and concepts.

Research Questions

What were the conditions in the Turkish business world together with Doğan Avcıoğlu's views? How was the relationship between the state and business people of the Ottoman Empire and the Republic of Turkey? How did Western management knowledge enter our country? Who are the carriers of this management knowledge and what is knowledge type?

Literature Review

There is no study except for Kornberger's (2013) Clausewitz and Gilbert's (1974) studies on Steinmetz, which was based on thinkers, philosophers, journalists and politicians within the framework of business and management history. Journalists can generate new information about companies by gathering and interpreting information from different sources and channelling this information to relevant stakeholders. In this way, journalists; can be influenced the perceptions of a wide variety of corporate stakeholders, including customers, suppliers, public policy makers and the general public (Westphal and Deephouse, 2011). Thus, journalists are characterized as "intermediaries" between social reality and public consciousness. They organize stories in ways that add meaning to relevant events and make sense of real-world clues and information (Fiss and Hirsch, 2005).

Methodology

The study has a qualitative method. In this direction, content analysis was applied. The subject of content analysis covers all kinds of texts. The purpose of content analysis is to understand what the content in texts is, what is its main source and interpret it in this context (Bal, 2016). In this direction, they are classified within the themes obtained, and presented as titles in the study. Headings and data were evaluated within the framework of management and organization. The concept of historic turn) which emphasizes the importance of historical process and context, has been used from the perspective. On the other hand, in the study, the micro and macro approach classification of Dirlik and Leblebici (2016) was applied in the business history. While the micro approach refers to the analysis in the context of the entrepreneur/manager, industry, business and business group, the macro approach includes analysis in the political, economic, legal and social context.

Results and Conclusions

Considering the findings of studies examining the management literature in Turkey is making context-specific studies, the dominance of quantitative research design in areas outside of organization

theory is known that the said (Dirlik, 2019). In this respect, the lack of attention to detail in the context of Turkey-oriented work (2002) refers to the concept of ceremonial empiricism. This concept within the framework of the Ottoman Empire, our goal has been to catch a glance context of the Republic of Turkey and knowledge management theme. According to Barkema et al. (2015), local institutions, philosophies and cultural values differ from context to context. There are two striking points about this period: classes in the business world and the lack of local capitalist classes. Avcıoğlu said about the absence of a local capitalist class and the dominance of foreign investors and merchants in the Ottoman market during this period. Regarding the lack of capitalist class in the Ottoman Empire, can be said that there was a mentality change in line with III. Selim's discourses. On the other hand, we see that II. Mahmut made an attempt that could be considered as the foundation of national economy under the name of Hayriye tüccarları in order to create a local merchant class. This change gained strength among thinkers along with the New Ottomans. During the Ottoman period, this mentality change found its place in other segments of the society along with the İttihat ve Terakki government. Attempts made in this period and the second trial did not adequately remained as one of the first tasks of the Republic of Turkey. It is observed that the local industrialist class has been formed as a result of the cooperation between local traders and foreign investors. At this point, the insufficiency of technology and R&D has caused Turkish industry to become foreign-dependent. On the other hand, Avcıoğlu stated that the efforts to become a conglomerate arose during this period and that the law of conglomeration was enacted with the efforts of business people. Entrepreneurs and business people seems to be in close cooperation with the business of government in the context of Turkey (Buğra, 2016). In this context, as a result of the national economy followed in the Republican period and the import substitution policies followed after the 1960s, state-business relations constitute one of the basic structures of today's business world. It can be said that the impact of Americanization, which was mentioned before in the period after the Second World War, also affected the Turkish business world. A local industrialist class has emerged with the arrival of foreign investors and partnerships. It can be stated that this class was under American influence in terms of technical knowledge, organizational ability and business knowledge, and thus management knowledge turned into a strong ideology in this period. Accordingly, Avcıoğlu states that the capitalist class indirectly legitimizes its management knowledge and activities through professions such as consultancy and teaching. On the other hand, with the regulations brought by the state to industry and trade in the second half of the 1950s, it increased the cooperation between foreign companies and public enterprises and enabled the transfer of management knowledge. It is seen that the knowledge spread with more coercive isomorphism is both regulatory and change oriented.

1. GİRİŞ

Günlük hayatta kullanılan “dolap” kelimesinin anlamı herkesçe malumdur. Kelimeye tarihsel açıdan yaklaşıldığında dolap kelimesinin bedesten içinde yer alan küçük dükkân manasına geldiği görülmektedir. Divan şiirinden hareketle “dolap açmak” deyimini; alışveriş etmeyi ve/veya ticaretle uğraşmayı ifade etmektedir. Divan şairlerinden Hevâyî'nin Nazîre Divanı'ndaki (18. yy) bu beyti kelimenin bu anlamı için bir örnek teşkil etmektedir (Şentürk, 2019):

Gel bedestâni seninle hâcegi paylaşalım

İzbe-i zîr benim kûşe-i dölâb senin

(Tacir gel, seninle bedesteni paylaşalım; dükkânın alt katı benim, üst katı senin)

Görüldüğü üzere bu beyitte olduğu gibi tarihimizde keşfedilmeyi bekleyen birçok yerel nitelik bulunmaktadır. Özellikle Türk iş dünyasındaki geleneklerin birçoğu olağan bir şekilde tarihsel mirastan beslenmektedir. Gadamer (2008), kültür mirasını her bir insanın içinde kendini göreceği bir ayna olarak tanımlamaktadır. Alman filozofa göre gelenek gerçekliğin (tarih boyunca) kendiliğinden aktarılmış bir içeriğin üretken bir biçimde özümsemesi ile oluşmaktadır. Bu doğrultuda makalenin amacı, bilimsel yayınlarda ve lisansüstü tezlerde ampirik ölçümler sonucu ortaya çıkan bulguların Türkiye ve Türk insanı özelinde ve bağlamında değerlendirilmesinin eksik kalması, diğer taraftan üretilen bilginin yerel zeminden yoksun kalması neticesinde oluşan yorumlama boşluğuna katkı sağlamaktır. Çalışma, Özen'in (2002) öne sürdüğü törensel görgüculük tuzağından kurtulmaya ve Türkiye bağlamını yakalamaya yardımcı olma amacı taşımaktadır. Törensel görgüculük, mevcut araştırma kavramları ve kuralları ile kuramsal katkı sağlamayı geri planda bırakıp salt uygulamaya dönük modeller üreten faaliyetleri nitelikle için kullanılmaktadır. Uygulama ile kuram arasında bağ kurulamaması ve toplumsal bağlama ilişkin dinamiklerin göz ardı edilmesi gibi hususlar itibariyle yapılan çalışmaların bilimsellikten uzak olduğu ifade edilmektedir. Pettigrew (2001), işletme ve yönetim bilgisinin bağlamsal yaklaşımlara günümüzde daha fazla ihtiyaç duyduğunu ve sosyal bilimlerdeki diğer alanlar ile yeniden etkileşime girmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Blackler (1995), bireylerin bilgilerini kültürel olarak yerleştirilmiş dil, teknoloji, iş birliği ve kontrol sistemleri aracılığıyla elde ettiklerine işaret etmektedir. Bilginin zaman ve mekânda yer aldığını ve böylece belirli bağlamlara özgü olduğunu ifade etmektedir. Daha fazla bağlama özgü araştırma, gelişmekte olan ülkelerdeki yönetim uygulamalarını daha iyi anlamaya yardımcı ve aynı zamanda küresel yönetim bilgisine de katkıda bulunacak yeni araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır. (Barkema vd., 2013; Dirlik ve Leblebici, 2016; Holtbrügge, 2013).

İşletme ve yönetim tarihi çerçevesinde düşünürlerden, filozoflardan, gazetecilerden, siyasetçilerden yola çıkılarak yapılmış Kornberger'ın (2013) Clausewitz ve Gilbert'in (1974) Steinmetz üzerine olan çalışmaları haricinde çalışma bulunmamaktadır. Gazeteciler, farklı kaynaklardan gelen bilgileri bir araya getirip yorumlayarak ve ilgili paydaşlara kanalize ederek firmalar hakkında yeni

bilgiler üretebilir; müşteriler, tedarikçiler, kamu politikalarını belirleyenler ve genel halk dahil olmak üzere çok çeşitli kurumsal paydaşların algılarında etkili olabilirler (Westphal ve Deephouse, 2011). Bundan dolayı gazeteciler, sosyal gerçeklik ile kamu bilinci arasında “aracılar” olarak nitelendirilmektedir. Hikayeleri, ilgili olaylara anlam katan ve gerçek dünyadaki ipuçlarından ve bilgilerden anlam veren şekillerde düzenlemektedirler (Fiss ve Hirsch, 2005).

Asıl adı Mehmet Erdoğan Avcıoğlu olan gazeteci, düşünür ve siyasetçi Doğan Avcıoğlu, 1926 yılında Bursa'da doğmuştur. 1943 yılında Bursa Erkek Lisesi'ni bitiren Avcıoğlu, lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde almış, yüksek lisansını ise Paris Siyasal Bilimler Okulu'nda siyaset ve ekonomi üzerine yapmıştır. Fransa'daki öğrenim yıllarının Doğan Avcıoğlu üzerinde önemli etkileri olmuştur. “Düşman” olduğu liberal demokrasiyi incelemiş, Batı Avrupa ülkeleriyle Türkiye'yi kıyaslamıştır. Kendi deyişiyle, “Türkiye'nin neden böyle olduğunu ve kurtuluşun nasıl olabileceğini” düşünmeye başlamıştır. Farklı dönemlerde Cumhuriyet Halk Partisi'nde görevler alan Avcıoğlu, Yön (kendisinin kurduğu), Akis, Forum ve Devrim dergilerinde ve Ulus Gazetesi'nde yazılar yazmıştır. Avcıoğlu, 1983 yılında kanser sebebiyle aramızdan ayrılmıştır (Özdemir, 2000). İncelenen kitabı haricinde Avcıoğlu; Milli Kurtuluş Tarihi, Türklerin Tarihi, Devrim ve Demokrasi Üzerine, 31 Martta Yabancı Parmağı gibi Türkiye'ye ve Türk insanına farklı açılardan bakan kapsamlı eserlerini miras bırakmıştır.

2. YÖNTEM

Çalışmada gazeteci, düşünür ve siyasetçi Doğan Avcıoğlu'nun görüşleri yönetim ve organizasyon yazınında yer alan tarihe dönüş kavramı çerçevesinde incelemiştir. Bu doğrultuda incelenen “Türkiye'nin Düzeni: Dün, Bugün, Yarın” kitabında Doğan Avcıoğlu, Selçuklu Devleti'nden 1970'li yılların Türkiye'si'ne kadarki dönemde Türk insanını, toplum yapısını, iş dünyasını, siyasi düzenini ve Türkiye'nin uluslararası alandaki ilişkilerini anlatmıştır. Beş bölümden oluşan bu kitapta; ilk bölümde esas olarak sanayi devriminden 1908 hareketine kadar olan gelişmeler ele alınmıştır. İkinci bölümde, İttihad ve Terakki Hükümeti'nden Demokrat Parti'nin iktidarına kadar olan gelişmeler incelenmiştir. Üçüncü bölümde, çok partili düzenin ülkeye olan etkileri tartışılmış olup dördüncü bölümde, ülkenin farklı ekonomik alanlarındaki gelişmeleri analiz edilmiştir. Son bölüm ise, Türkiye Cumhuriyeti'nin kalkınmasına yönelik fikirleri barındırmaktadır. Yazar bu bölümde kitapta detaylıca giriştiği Türkiye'nin tarihsel olarak ekonomik meseleleri ve sorunlarının çözümüne yönelik “Millî Devrimci Kalkınma Modeli”ni ortaya koymuştur. Çalışmada son bölüm de incelenmiş olup geleceğe yönelik oluşu sebebiyle çalışmanın kapsamı dışında tutulmuştur.

Çalışma nitel yöntemle sahip olup içerik analizine başvurulmuştur. İçerik analizinin konusu her türlü metin içeriğini kapsamaktadır. İçerik analizinin amacı, metinlerdeki içeriğin ne anlama geldiğini, temel vurgusunun ne olduğunu anlamak ve bu bağlamda yorumlamaktır (Bal, 2016). Bu doğrultuda elde

edilen veriler belirlenen temalar içinde tasnif edilmiş olup çalışma içinde başlıklar hâlinde sunulmuştur. Başlıklar ve veriler yönetim ve organizasyon teorileri çerçevesinde değerlendirilmiştir.

Çalışmada yönetim ve örgüt çalışmalarında son yıllarda ortaya çıkan ve tarihsel süreç ve bağlamın önemini vurgulayan “tarihe dönüş (historic turn)” kavramına, bulgulara bakış açısı noktasında başvurulmuştur. Sosyal bilimlerde olduğu gibi yönetim ve organizasyon çalışmalarında da son yıllarda tarihe olan ilginin arttığı görülmektedir. Özellikle Zald (1991, 1993, 1996) ve Kieser’in (1994) örgüt çalışmalarında tarihin kullanımına yönelik çağrısına kulak verilmiştir. Kieser (1994) makalesinde; kültürün, ideolojilerin, örgütsel yapıların belirleyicilerini ve değişim gibi etmenlerin tarihsel analizle de açıklanabileceğini iddia etmektedir. Yazar, tarihsel analizlerin örgüt teorilerinin yerini alamayacağını fakat günümüz örgütlerini kavrayışımızda zenginlik yaratacağını belirtmektedir. Bu gelişmelerle beraber Üsdiken ve Kipping (2015), iki farklı görüşün ortaya çıktığını belirtmektedir. Bunların ilki tarihsel araştırma ile örgütsel çalışmaları “birleştirici” görüşken, diğeri ise, tarih ile örgüt çalışmalarını birbiriyle besler hâle getirme görüşüdür. Clark ve Rowlinson (2004), “tarihe dönüş” kavramı ile işletme tarihi ile örgüt teorisi arasında diyalog kurulmaya çalışıldığını ifade etmiştir. Tarihe dönüş ile beraber tarih yazımı tartışmalarına ve örgüt çalışmalarının yorumlanmasına yeniden bakış sağlanacağı ve tarihsel anlatının örgüt çalışmaları için faydalı olacağı vurgulanmaktadır (Weatherbee, 2012).

Çalışmada Dirlik ve Leblebici’nin (2016) işletme tarihinde mikro ve makro yaklaşım sınıflandırılmasına başvurulmuştur. Mikro yaklaşım, girişimci/yönetici, endüstri, işletme ve işletme grubu bağlamında analizi ifade ederken makro yaklaşım ise, politik, iktisadi, yasal ve sosyal bağlamdaki analizlere yer vermektedir. Çalışmanın bulguları incelendiğinde ve değerlendirildiğinde “Türkiye’nin Düzeni” adlı eserin çoğunlukla devlet-iş insanları ilişkisindeki politik yaklaşım gibi makro bulguları barındırmasının yanı sıra işletme, girişimciler ve endüstriler kapsamında verdiği bilgilerle mikro bulgulara da yer vermektedir. Ek olarak, yönetim bilgisinin Türkiye’ye transferinin 1950-1970 yılları arasındaki serencamını içerdiği de söylenebilir.

3. BULGULAR VE YORUMLAR

3.1. Osmanlı Devleti: Sanayi Devrimi ve Millî İktisat

Avcıoğlu, kitabına “Sanayi ihtilâlini Türkiye başlatabilirdi” iddiası ile başlamaktadır. İngiltere’de ortaya çıkan sanayi devriminin ancak 1850’li yıllardan sonra modern sanayi hâlini aldığını ileri sürerken Osmanlı toplum düzeninin 16.-18. yüzyıllar arasındaki bir görünümü sunmaktadır. Berber’e (2013) göre, sanayi devriminin başat sektörü olan tekstil sanayiinde ilk buhar makinesi 1795 yılında devrimin anavatanı olan İngiltere’de James Watt tarafından kullanılmıştır. 19. yüzyılda ise teknolojik üstünlüğü ele alan Amerika, makine üretme ve tasarlamada öne geçerek üretim noktasında büyük başarılar sağlamıştır. Bu yıllarda Osmanlı toplumunda ilk kapitalistlerin askerî sınıftan öne çıktığını ileri süren Avcıoğlu’na göre, bu sınıf ticaret, tarım, maden ve zanaatkarlıkla meşgul olmuştur.

Askerî sınıfın daha çok uluslararası ticaret ve sanayiye yatırım yapması bu dönemdeki bireylerin teşebbüs zihniyetine hâkim oldukları sonucunu doğurmaktadır (Avcıoğlu, 1976).

17. yüzyılın başındaki bir sayıma dayanarak özel kesim hakkında çıkarımlarda bulunan Avcıoğlu, Osmanlı sanayiinde, zanaat tipi imalattan *manifaktüre* doğru geçiş olduğunu savunmaktadır. Devlet sektörünün ise daha çok savunma sanayiinde yoğunlaştığını ifade etmektedir. Avcıoğlu bu geçişin köyden bir kısım işgücünün şehre akışı, ticaret ve tefeci sermaye birikimi, lonca düzeninin zorlanması gibi faktörlerden kaynaklandığını belirtmektedir (Avcıoğlu, 1976). Yi, loncaları sanayi öncesi meslek örgütleri olarak tanımlamaktadır. Loncalar; ustalar, kalfalar ve çıraklar olmak üzere üç kademeli yapıya sahiptir. Loncalar, fütüvvet (dinsel-ahlaksal kurallar) ülküsüne derinden bağlı yapılar olmakla beraber birçok meslek türünü içinde barındıran bir örgütlenmedir (Yi, 2018). Bu tarzdaki az sayıda girişim örneklerinden birini Mehmet Genç vermektedir. Atıf Mustafa Efendi isimli bir defterdar 1726 yılında önemli sayılabilecek bir sermaye miktarı ile Tokat'ta büyük bir boyahane inşa ederek çok sayıda boyacı ustasını buraya yerleştirmiştir (Genç, 2016). Avrupa ülkelerinin aksine Osmanlı'da kapitalist gelişmeyi sağlayacak güçlü bir sınıf bulunmamaktadır.

“Yaslanılabilecek güçlü bir burjuva sınıfı bulunmadığı için, ticaret ve sanayi erbabını güçlendirme işi, devlete düşmüştür. Devlet, kendisi sanayici olduğu gibi, devlet memurlarını ticarete atılmaya teşvik etmiştir. III. Selim, yüksek devlet memurlarını armatör dahi yapmak istemiştir”. Bu örneklerle beraber baştaki iddiasına uygun şekilde Avcıoğlu, “Avrupa sanayiinin henüz dünya üzerinde emperyalist hegemonyasını kesinlikle kurabilecek bir güce erişmediği bir dönemde girişilen bu reformlar, kendi haline bırakılabilse, Batı'dan sonra Türkiye'de de kapitalist gelişme yolu açabilirdi.” ifadelerini kullanmaktadır (Avcıoğlu, 1976).

Bu dönemde kapitalist gelişmeyi sağlayan Japonya ve Almanya örneklerini sunan Avcıoğlu, bu ülkelerin yabancı yatırımı engelleyici politikalar izleyerek millî bir ekonomi oluşturma çabalarının başarıya ulaştığını ifade etmektedir. Bu dönemde filizlenmeye başlayan reformların başarısız oluşu yazarın deyişiyle Osmanlı'nın “idam fermanı” 1838 Baltalimanı Anlaşması'nın imzalanmasıyla gerçekleşmiştir. Bu anlaşma ile beraber Avcıoğlu'na göre, eski-yeni sanayi yok olmuş ve gelişme olanakları son bulmuştur. Ülkede bulunan sanayi şubeleri Batı etkisi ile birer birer etkisiz hale gelmiş ve sonuç olarak Osmanlı'da çoğu gıda sanayiinde olmak üzere sınırlı nitelikte işletme kalmıştır (Avcıoğlu, 1976). Bu noktada Pamuk (2015), anlaşmanın kendi başına Osmanlı sanayiini yıktığını ileri sürmenin yanıltıcı olduğunu ve gerileyen ya da yıkılan yapıların geleneksel zanaatlara dayandığını belirtmektedir. Uzun vadeli bakıldığında bu anlaşmanın Osmanlı Devleti'nin bağımsız dış ticaretini kötü şekilde etkilediğini ifade etmektedir:

“Osmanlı'da tütün üretiminin ve ticaretinin oldukça önemli bir sanayii şubesi olduğu ifade eden Avcıoğlu, Düyunu Umumiye'nin bu sektöre el atması ile yerli işletmelerin oldukça kötü etkilendiğini vurgulamaktadır. “Tütün tekeli, 1884'te Düyunu Umumiye, Osmanlı Bankası, Credit Anstalt (Viyanalı) ve S. Bleichröder (Berlin) bankalarının kurdukları şirkete bırakılmıştı. Kısaca “Reji” diye bilinen “Müşterekülmenfaa İnhisar-ı Duhan-ı Devlet-i Aliyye-i Osmaniye” adlı bu şirket tütün alım satımına el

koyuyordu. Tütün kendi tespit ettiği fiyatla Reji tarafından alınacak, işlenecek ve satılacaktı” (Avcıoğlu, 1976: 134). Cumhuriyet ile beraber Reji idaresine son verilmiş olup bugünkü Tekel İdaresi kurulmuştur (Avcıoğlu, 1976).

Yine bu dönemde Osmanlı Bankası, önemli demiryolları, İstanbul ve Beyrut limanları, su, tramvay ve elektrik şirketlerini kontrol altında tutmuştur. Banka, sadece tekelleşmiş sektörlerdeki yatırımlarla ilgilenmiştir. Devletten elde ettikleri imtiyazlar ve kâr garantileri ile yatırımların düşük riskli kârlı girişimler olması sağlanmıştır (Avcıoğlu, 1976). Avcıoğlu, yabancı yatırımların devlet gelirlerine el koymayı amaçladığını, bu türdeki faaliyetlerle devletin ve yerli sanayinin ekonomik ve sosyal fonksiyonlarını gerçekleştiremeyecek duruma soktuğunu ifade etmektedir (Avcıoğlu, 1976). Robinson’a (1962) göre, demiryolu hatlarının inşası geleneksel siyasi otoriteye, özellikle de bölgesel nitelikteki otoriteye zarar vermiştir. Böylece demiryolu hatları, yerel kesimlerin şimdiye kadar Batı üstünlüğüne maruz kalmamış sıradan halkına dramatik ve somut kanıtlarını oluşturmuştur. Yazar, bu dönemdeki Batılı yatırımların özellikle de demiryolları yapımlarının kâr amaçlı değil tamamen politik tahakküm odaklı olduğunu ifade etmektedir:

“Emperyalizmin boyunduruğu altında, bağımsız gelişme olanağını yitiren Türk ekonomisi, modern sanayie kavuşmak şöyle dursun, geleneksel sanayiden yoksun kalmıştır. Yabancı sermaye, tarım ve sanayi alanında ciddi gelişme olmadığından esasen sınırlı kalan devlet gelirlerine el koyarak, devletin ekonomik gelişme ortamını hazırlama yolundaki zorunlu görevini yerine getirmesini engellemiştir... Bu şartlar altında, her türlü gelişmenin ön şartı olan mal ve can güvenliği, tam sağlanamadığı gibi, üretimi teşvik edici bir vergi ve idare sistemi de kurulamamıştır” (Avcıoğlu, 1976).

Köylerde toprağını kaybeden köylülerin yanında şehirlerde imalat sanayiinin büyük bir bölümünü oluşturan küçük sanat erbabının da işini kaybettiğini aktaran Avcıoğlu, saraçlık, dericilik, demircilik, dokumacılık, matbaacılıkla uğraşanların birçoğunun tasfiye olduğunu ifade etmektedir (Avcıoğlu, 1976). 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren birçok İngiliz şirketi Batı Anadolu'da buharlı makinelerle un, pamuk ve zeytinyağı, sabun ve benzeri ürünler üretmeye başlamışlardır. Daha sonra bu yabancı tüccarlar ve üreticiler yabancı hizmet şirketlerini, sigortacıları ve banka şubelerini bölgeye çekmiştir (Geyikdağı, 2017).

Avcıoğlu'na göre, devleti ve yerli sanayiye işlevsiz hale getiren durum, aşağıdaki şekilde yer alan üç ayrı sınıfın faaliyetlerinden oluşmaktadır. Yazar, ilk basamağa yerleştiği bankalar ve Avrupalı büyük tüccarların, ikinci basamakta yer alan Rum ve Ermeni aracılar ile faaliyetlerini yürüttüklerini ifade ederken Rum ve Ermenilerin simsar ve tüccar olduklarını belirtmektedir. Rum ve Ermeniler ise, üçüncü basamaktaki Türk aracılara (Büyük toprak ağaları, derebeyler, tefeciler) mali fırsatlar kullandırarak mal ve hizmet üretimi sağlamaktadır. Avcıoğlu, Türklerin basamağın en altında kalmasını ise, (a) Anadolu halkının savaşımlardan dolayı yorgun düşmesine, (b) yaşanan kıtlığa ve (c) tarımda devlet nüfuzunun yanlış ve haksız (rüşvet, borçlandırma, yüksek faiz) bir şekilde kullanılmasına bağlamaktadır. Bu basamaklara ek olarak, “Levanten” sınıfı da ortaya çıkmıştır. Avcıoğlu levantenleri,

aslen Avrupalı olup çeşitli dinlere mensup Türkleşmiş bir sınıf olarak tanımlanmaktadır. Levantenler, ülke içi ticaretin yanında Avrupa ile ticari ilişkilerde de rol oynamışlardır. Ek olarak, kısıtlı imkân ve sayıdaki yerli tüccarın da Avrupa ve Amerika ile ticari ilişkiler kurabilmesi için Rum, Ermeni, Yahudi araçlar kullanmak durumunda kalması millî bir iktisat açısından ülke ekonomisinin çıkmazlarından biri olmuştur (Avcıoğlu, 1976).

Ülkedeki Rum ve Ermeni araçların yanı sıra Avcıoğlu'nun “Komprador Bürokrasi” olarak adlandırdığı başka bir yerel sınıf bulunmaktadır. Bu sınıf Osmanlı Devleti'nin üst düzey yöneticilerini ifade ederken Müslüman burjuvazinin oluşumunu da engellemiştir:

“En yüksek gelişimini II. Abdülhamid zamanında bulan bu sınıf, endüstri sermayeciliğine, büyük teşebbüslere girmek isteyen yerli burjuvazinin uyanış hareketlerine, ekonomik çıkarları dolayısıyla, engel oluyordu. Anonim şirketlerin kuruluşunu bile “padişaha karşı bir toplantı yeri olan bir dernek” diye yasaklıyordu. Devletin siyasi kudretinden faydalanan bu zümre için istibdadın devamından daha elverişli bir durum olamazdı. Bu devirde devlet, yerli endüstriye karşı büyük bir ilgisizlik gösteriyordu” (Avcıoğlu, 1976).

Bu çerçevede Osmanlı tüccarı 1908 yılında ilan edilen Meşrutiyet'i olumlu karşılamıştır (Toprak, 1982). Millî bir burjuvazi sınıfı oluşturma çabaları III. Selim dönemine kadar götürülebilir. III. Selim dönemine yönelik şu ifadelerle yer verilmektedir:

“Hayriye tüccarları” adı altında Avrupa'yla ticaret yapan bir Müslüman “tüccar sınıfı” güçlendirilmek istenmiştir. Müslüman “Hayriye tüccarı” gibi, Müslüman olmayan Rum, Ermeni ve Yahudi tüccarları, çeşitli hukukî, malî ve ticarî imtiyazlarla yabancı tüccara karşı korunmaya çalışılmıştır. Selim, yerli malî kullanılmasını da teşvik etmiştir. Reformcu padişah, “Ben daima İstanbulkarî, Ankarakarî kumaş giyerim. Devlet ricalim ise hala Hindkarî ve İrankarî kumaş giyerler. Memleket kumaşları giyerlerse, memleket malî revaç bulur” demektedir.” (Avcıoğlu, 1976).

Avcıoğlu, Hayriye tüccarlarının ortaya çıkışını III. Selim'den başlatsa da Kütükoğlu (1998) ilk Hayriye tüccarlığı beratının verilmiş tarihinin kesin bir şekilde belirlenememesiyle beraber 1810 olarak kabul edildiğini ifade etmektedir. II. Mahmud'un saltanatının ilk yıllarında Müslüman tüccara da diğerleriyle aynı statüde dış ticaret yapma hakkı tanınırken bu husus göz önünde bulundurulmuş ve Müslüman tüccara verilmek üzere hazırlanan beratın padişah tarafından da uygun bulunmasıyla “Hayriye tüccarı” denilen sınıf ortaya çıkmıştır. 1860 sonrası, farklı gelişmelere sahne olur. Tanzimat'ın yetiştirdiği yeni aydınlar grubu, ekonomi ve sanayinin toplumların hayatındaki rolü üzerine düşünmeye, Avrupa'da cereyan eden tartışmaları izlemeye ve bunlardan Osmanlı imparatorluğu için sonuçlar çıkarmaya ve çözüm önerileri üretmeye başlamıştır (Seyitdanlıoğlu, 2009). Bu doğrultuda Avcıoğlu, bu dönemde yeşermeye başlayan millî iktisat düşüncesini şu ifadelerle özetlemektedir:

[Y]eni Osmanlılar, daha sonra “millî iktisat” diye güç kazanacak olan “millî kapitalizm görüşünün öncülüğünü yapmıştır. Namık Kemal, “Müslüman şirketi, Müslüman bankası, Müslüman fabrikası ve Müslüman tüccar” sloganını ortaya atmıştır: “Biz ne zaman ibretbin (ders almış) olmaya başlayacağız? Bir fabrikamız yok. Mülkümüzde sanat ne ile gider? Bir şirket tesisine muvaffak olmadık. Ticaret böyle mi terakki bulur?” (Avcıoğlu, 1976).

“İşçi, 1908’den sonra gösterilen çabalara ve bu konudaki iddialara rağmen aslında örgütsüzdür. 1872 yılında İstanbul tersanelerinde ücretler ödenmediği için başlayan ilk grev dalgası ise, sosyal olduğu kadar, yabancı şirketlere karşı birçok halde memurların da katıldığı ve öncülük ettiği milliyetçi bir nitelik taşımaktadır.” (Avcıoğlu, 1976). “Hareket (1908), yalnızca bir subay ve aydın hareketi olarak kalmamakta, ekonomik hayatta paşalar ile Rum ve Ermeni zenginlerinin kurdukları tekeli yıkmaya azimli bir ticaret burjuvazisi tarafından desteklenerek, bir toplumsal temele oturmaktaydı.” (Avcıoğlu, 1976).

Avcıoğlu, Ziya Gökalp’in “Meselâ biz küçük sanatlara tenezzül etmeyecek, doğrudan doğruya fabrikacılığa teşebbüs edeceğiz. Denizlere hâkim olmak için ticaret gemilerinin en mükemmellerine mâlik olacağız” (Avcıoğlu, 1976) ifadelerini alıntılamış ve millî iktisada bakışı ve bir anlamda bu dönemdeki sanayileşme zihniyetini özetlemiştir.

Robinson (1962), Osmanlı Devleti ve diğer ülkelerde bulunan Batılı girişimler ve hükümetlerin, büyük ölçüde yoğunlaşan ve değişen siyasi konjonktür karşısında geleneksel siyasi otoriteleri desteklemeye ve korumaya çalıştığını ifade etmiştir. Batılıların geleneksel Osmanlı otoritesini sürdürme çabaları, böylece yükselen Türk milliyetçiliği karşısında Batılı girişimin konumunu muhafaza etmesi sonucu Robinson’un da deyimiyle “patlama” meydana gelmiştir.

1914 yılında İttihad ve Terakki hükümeti kapitülasyonları kaldırmıştır. Yeni bir gümrük sistemi ve tarifesi yürürlüğe konmuş olup tarımı ve sanayiye korumak ve ayrıca sanayileşmeyi teşvik etmek amacı güdülmüştür:

“Bu gümrük tarifesi, Çanakkale Zaferi gibi, büyük coşkunlukla karşılanmış, “Türkiye, Türklerindir” diye bayram yapılmıştır. İmtiyazlı yabancı kumpanyalara bol sayıda Türk personel kullanma ve bunları iş hayatına alıştırmaya yükümlülüğü konmuştur. Böylece, geleceğin Türk iş adamlarının yabancı kumpanyalarda bir cins staj görmesi sağlanmak istenmektedir. İmtiyazlı yabancı kumpanyaların bütün defterlerini ve yazışmalarını Türkçe yapması kararlaştırılmıştır. Bu tedbir de dolaylı yoldan, Türk personel kullanılmasına yol açmaktadır. Ayrıca, firmalar, tabelâlarını yabancı dilde değil, Türkçe yazacaklardır” (Avcıoğlu, 1976).

Böylece Türk ve Müslüman müteşebbisler tarafından irili ufaklı birçok banka kurulmuş, Ziraat Bankası ile beraber tarım ve hayvancılıkta gelişmeler yaşanmıştır (Avcıoğlu, 1976). Nihayetinde “millî iktisat” çabaları istenilen seviyeye ulaşamamıştır. Bu konuda Avcıoğlu şu ifadeleri kullanmaktadır:

“...iyi niyetlerle girişilen ve milliyetçilerin özlemini dile getiren “millî iktisat kurma” yolundaki ilk deneme, tam bir iflas ve hayal kırıklığı ile sonuçlanmıştır. Bir miktar Türk, Müslüman ve Yahudi zenginler, büyük şehirlerin komprador takımına katılmış, ama yarı-sömürge şartlarının yarattığı toplumsal yapı, değişmeden kalmıştır. Devlet desteği ile Türk kapitalistler yetiştirerek millî iktisat kurma yolunda ikinci deneme, Cumhuriyet’ten sonra farklı şartlar altında yapılacaktır” (Avcıoğlu, 1976).

Toprak da (1982) benzer şekilde, İttihad ve Terakki hükümetinin millî şirketlerin kuruluşuna fiilen ön ayak olduğunu, üreticiyi, esnafı, tüccarı şirketlerde örgütleyerek “millî ticaret”in doğuşuna zemin hazırladığını belirtmektedir.

3.2. Türkiye Cumhuriyeti: İş İnsanları, Millî İktisat, Devletçilik, Sanayileşme

Osmanlı Devleti'nden sonra yeni bir ekonomik model arayan Türkiye, farklı görüşlerin adeta çarpışması arasında kalmıştır. Farklı düşünceler arasında Sovyet Devrimi'nin de etkisiyle bir dönem antikapitalist düşünceye yönelse de Rusya'nın bu dönemde uygulamak durumunda kaldığı serbest ticaret, Türkiye'ye de bir nevi ders olmuştur. Bu şartlarda altında Avcıoğlu, "*Cumhuriyet'in ilk yıllarında, yeni Türkiye'nin önünde kapitalizmden başka bir kalkınma örneği*" kalmadığını söylemektedir (Avcıoğlu, 1976). Bu doğrultuda Hayriye tüccarlarını oluşturma fikrinden bu yana gelen millî bir ekonomi yaratma modeli kapitalizm tabanlı olarak yoluna devam etmiştir.

1923 yılında gerçekleşen İzmir İktisat Kongresi ve neticesindeki Türk ve Müslüman iş insanların bir portresini çizen Avcıoğlu, "*Tüccar, liberalizme karşıdır, devletçidir. Devlet gücünü arkasına alarak, devletten imtiyazlar sağlayarak, azınlıkların elindeki mevkilere yerleşmek istemektedir. Millî sanayiden değil, ithalât, ihracat ve toptan ticaretten söz etmektedir*" ifadelerini kullanmaktadır (Avcıoğlu, 1976). Ayrıca bu dönemde kurulan "Millî Türk Ticaret Birliği'nin gerek Türk gençlerinin işe yerleşmesi gerekse de yabancı şirketlere bu birlik aracılığıyla mümessillik verilmesi sağlanmıştır. Bu noktada Avcıoğlu, "*Kurtuluş Savaşımızı İstanbul'dan izleyen tüccar değil, yabancı firmalarda Ankara'daki milliyetçi havaya ayak uydurmaktadır. Yabancı firmalar, hükûmetle ilişkilerini iyi yürütmek ve kolaylık görmek amacıyla, mümessilliklerini Rum ve Ermenilerden Türklere doğru kaydırmaktadır*" (Avcıoğlu, 1976) demektedir. Görüldüğü üzere çok uluslu işletmeler yeni Türkiye'deki kurumsal baskılara ayak uydurabilmek amacıyla bir nevi "oyunu kurallarına göre" oynamışlardır (North, 1991; 2005). Diğer taraftan Peng ve arkadaşları (2009), firma farklılıklarını ve firmaların davranışlarını kurumsal çerçevede incelemektedir. Firma farklılıklarının ülkelerin kapitalizm anlayışı ve işleyişi arasındaki farklılıklar ve kültürleri firma davranışlarının ise devletlerin endüstri politikalarını etkilediği ileri sürülmektedir. Ek olarak, ülke içinde yabancı sermayeye kuşku ve düşmanlık duyulsa da ekonomik gelişmenin yabancı sermayesiz olmayacağı kanısı hâkim olmuştur (Avcıoğlu, 1976). Bu doğrultuda yabancı firmalar oyunu kuralına göre oynamış, yeni Türkiye de oyunun kurallarına uyan yabancı şirketlerin faaliyetlerine engel çıkarmayarak ekonomik kalkınmanın yollarını açmaya çalışmıştır.

Schuler vd.'ye (2002) göre hükümetin politikası, ticaretin kurallarını ve piyasaların yapısını düzenlemeler, sübvansiyonlar ve vergilendirmeler nedeniyle giriş engelleri ve maliyet yapılarındaki değişiklikler yoluyla belirlemektedir. Bu durumun bir örneği Yeni Türkiye'nin de millî iktisat politikasını devam ettirmeye karar vermesi olarak görülebilir. Liberal bir görüşten ziyade devlet müdahaleciliğine dayanan bu görüş, devletçilik olarak bilinmektedir. Böylece edinilecek ekonomik bağımsızlık levantenler ve azınlıkların yerini Türk iş insanların alması ile gerçekleştirilmeye çalışılmıştır (Avcıoğlu, 1976).

Bu dönemde kurulan İş Bankası, ülkenin sanayileşmesinde önemli bir rol üstlenmiştir. Özellikle şeker ve kâğıt endüstrilerinde yapılan yatırımlarla beraber birçok fabrikanın kurulması ve ülke içi üretimin artması sağlanmıştır (Avcıoğlu, 1976):

“Cumhuriyet’in geniş devlet desteği ile özel sanayici yaratma politikası, zenginler, hattâ Şeker Kralları yaratmış, ama büyük sanayiciler yaratamamıştır. Müteşebbisler daha kolay ve garantili kazanç yollarını seçmişler ve ithalâtçı çıkarları, sanayici çıkarlarından ağır basmıştır. Bununla birlikte, geleceğin büyük işadamları bu dönemde imal edilmiştir. Anadolu’da iş hayatını ellerinde tutan Rum ve Ermenilerin tasfiyesi, millî müteşebbislere geniş olanaklar getirmiştir” (Avcıoğlu, 1976).

Sigortacılık sektörüne de değinen Avcıoğlu, Pios adında bir levantenin sahibi olduğu Union de Paris şirketi ile 1918 yılında Türk kanunlarına uygun bir şekilde İttihad-ı Millî Şirketi’ni kurduğunu ifade etmektedir. 1925 yılına gelindiğinde şirket, İş Bankası ile birleşerek Anadolu Sigorta Şirketi adını almıştır (Avcıoğlu, 1976). Olayda dikkat çekici nokta ise, Pios’un Celal Bayar’ın oğlunu müdür yapması ve şirketin ismindeki millîlik vurgusudur. Avcıoğlu, yabancı tekeller ile onların yerli mümessillerinin İstanbul’daki imtiyazlı yabancı şirket temsilcilerinin pusuda beklediklerini ifade etmektedir (Avcıoğlu, 1976). Eren (2005) politik bağlamda, devletlerin yabancı sermayeyi teşvik etme veya yasaklama konusundaki düzenlemeleri ile işletmelerin faaliyetlerini etkilediğini ifade etmektedir. Diğer taraftan Porter (2000), yeni kurulan ve toplumsal sorunlara hitap eden sektörlerle devletler taraftan sübvansiyon uygulandığını belirtmektedir. Bu açıdan pusuda bekleyen Pios ve şirketinin oyunun kurallarına uyma davranışı ve devletten sübvansiyon sağlama ile yeni kurulan bir işletme ve sektör için avantajlı bir durum oluşturduğu söylenebilir.

Bu yıllarda “aferist” diye tabir edilen TDK’ye göre dalavereci, İsmet İnönü’ye göre “siyaseti ticarete alet eden” bir topluluk oluşmuştur. Hükümete yakın bu kişiler, yerli ve yabancı girişimci ve şirketlere belli bir komisyon karşılığında siyasetin gücünden faydalanmışlardır. Cumhuriyet’in millî iktisat politikasına darbe vuran bu faaliyetler Avcıoğlu’nun deyimiyle “devlet eliyle fert zengin etme”ye dönüşmüştür. Böylece hükümetin zenginleşme çabası, kişiler tarafından sanayiye değil, ticaret ve spekülasyona yöneltilmiştir (Avcıoğlu, 1976):

“Yabancı şirketler ve azınlıklara mensup iş çevreleri, milliyetçi akıma intibak etmeyi bilmişlerdir. Milliyetçi Türkiye’de görünüşe göre, ön plana Türk işadamları çıkmıştır. Türk olmayan çıkar çevreleri ikinci plana geçmiştir... Yabancı şirketler, mümessilliklerini, Ankara’da nüfuzlu kişilere vermeyi tercih etmişlerdir. Türk zaferinden sonra, lövantenler ve azınlıklardan çoğunun İstanbul’dan ayrılmasıyla açılan boşluk, böylece doldurulmuştur. Fakat Türk tüccarının ön plana çıkmasıyla, eski dönemdeki ticaret yapısı değişmiş değildir. Dışarıdaki güçlü ilişkileriyle ticaret hayatına hâkim bulunan çoğu azınlıklara mensup kompradorlar, Türk tüccarı ile çıkar ilişkileri kurarak, eski düzeni yeni şartlarda sürdürmüşlerdir” (Avcıoğlu, 1976).

Bu şartlar altında ve 1929’da gerçekleşen Büyük Buhran’ın da etkisiyle hükümet devletçilik politikasına yönelmiştir. Devletçilik ile beraber özel sanayinin fazla faaliyet göstermediği Anadolu coğrafyasında birtakım modern sanayi tesisleri kurulmuştur. Bu dönemde dış kredi ve yardım

alınmamış, kendi kendine sanayileşme amacı güdülmüştür. 1930'lu yılların ilk yarısında yabancı şirketleri millileştirme yoluna gidilmiştir. Bu doğrultuda ulaşım, haberleşme, maden, elektrik, su gibi sektörlerde birçok işletme millileştirilmiştir (Avcıoğlu, 1976). Diğer taraftan 1932 yılında kurulan ve devletin bizzat endüstriyel tesisler kurmasını amaçlanan Devlet Sanayi Ofisi ile ağırlığın özel sektörden ziyade devlet işletmelerine verildiği ifade edilmektedir (Avcıoğlu, 1976). Devletçilik politikası İkinci Dünya Savaşı'na doğru patlak vermiş ve yerine "savaş ekonomisi" politikası izlenmiştir. Bu doğrultuda iş dünyasına yönelik müdahalecilik artsa da devlet, özel girişimleri kötü etkileyecek faaliyetlerden kaçınmıştır. "Üstelik, yokluk şartları, enflasyon ve geniş devlet mübayaaları, özel sermaye birikimini artıracaktır" (Avcıoğlu, 1976) ifadelerine yer verilmektedir. Ek olarak, her ne kadar işçilere yönelik iyileştirmeler yapılmaya çalışılsa da bunda başarı sağlanamamıştır. Böylece özel teşebbüslerin işçi tarafından yaşadığı bir sorun olmamıştır. Avcıoğlu tüm bunlarla beraber Cumhuriyet'in başından beri güçlendirmek istediği kapitalist sınıfın bu dönemde varlığını hissettirmeye başladığını ifade etmektedir (Avcıoğlu, 1976). Alexander (1960) Cumhuriyet'in kurulması ile, kâr ve sosyal değişim için ekonomik fırsatların arttığı bir ortamda Türk insanının iş hayatına gittikçe daha fazla ilgi duymaya başladığını belirtmektedir.

Devletin ekonomi politikasındaki paradigma kaymasını ise "Atatürk döneminde amaç, sanayi ülkesi olmak iken, Marshall yardımı ile amaç, Avrupa'nın tarım ülkesi olmaktır" (Avcıoğlu, 1976) sözleriyle açıklayan Avcıoğlu (1976) eserinde durumu şu şekilde özetlemektedir:

"Savaş öncesi dönemde, yalnızca devletin yardımlarıyla "millî bir kapitalizm" kurmak söz konusu iken, şimdi devlet gücüne, Amerikan Hazinesinin yardımları ile yabancı sermayenin gücü eklenmiştir. Böylece kapitalist sınıf, savaş öncesi dönemle kıyaslanamayacak ölçüde büyük destek görecektir ve çok daha hızlı bir gelişme gösterecektir. Yalnız artık "millî" bir kapitalizm değil, "işbirlikçi" bir kapitalizm söz konusudur".

Avcıoğlu bu durumu "Atatürk'ün, sanayiciyi de kapsayacak biçimde kullanarak "Tüccar, milletin emeğini ve üretimini kıymetlendirmek için eline ve zekâsına emniyet edilen ve bu emniyete liyakat göstermesi gereken adamdır" diye tanımladığı millî teşebbüs erbabı, bu türde bir kimliğe bürünmemiştir" sözleri ile ifade etmektedir (Avcıoğlu, 1976).

1960'lı yıllar itibarıyla özel sektörün ikinci baharını yaşadığını ifade eden Avcıoğlu, yabancı sermayenin tüm yoğunluğu ile iş dünyasında egemen olmaya başladığını belirtmektedir. Yerli girişimcilerin bundan rahatsızlık duymadığını ve yerli sanayi-yabancı tekel iş birliklerine sıcak yaklaşıldığını söylemektedir. Yerli sermayedarların yabancı yatırımcılara "çengel" atarak bayilik veya fabrika kurmak gayesinde olduğu ve daha çok işin ticaret tarafında olduğu vurgulanmaktadır. "Böylece geniş devlet desteği, Amerikan yardımları ve yabancı sermayenin teknik işbirliği ile, yabancı firma mümessilliği ve ithalâtçılığından "sanayiciliğe" doğru bir kayış başlamıştır" (Avcıoğlu, 1975). Bunun olumsuz sonucu ise, bu yıllarda sanayi içerisinde açıkça hissedilmeye başlanan teknolojik gerilik söz konusu olmuştur. Anahtar teslim projelerle girişilen yatırımların sonucunda yabancı ihracatçıların

“inovasyon” faktörünü ekleyerek makine ve teçhizatların fiyatını yükseltmesi döviz ihtiyacını artırmıştır. Avcioğlu bu durumu “Cumhuriyetten beri girişilen sanayi hareketinde bu gerçeğin ihmal edilişi, gerçek bir sanayileşmeye yönelinemediğinin ifadesidir” şeklinde açıklamaktadır. Avcioğlu gerek kamu gerekse de özel sektörün teknoloji ve Ar-Ge konusunda geri kaldığını ve bunun ülke içindeki sanayiye etkisini “Gerçek bir sanayi olmadığı için, araştırma yoktur ve yabancı firmalar, yerli sanayi ile kurdukları ortaklık, teknik bilgi satışı vb. gibi çeşitli yollarla böyle bir ihtiyacın doğmasını engellemektedirler. Böylece makinası, hammaddesi ve teknik bilgisiyle kökü dışarıda bir sanayi gelişmektedir” cümlesi ile özetlemektedir (Avcioğlu, 1975). Avcioğlu kendi görüşlerini ise, “Oysa döviz sıkıntısı çeken bir ülkenin deterjan, boya, plastik, ilaç, sentetik kumaş vb. gibi sanayileri alabildiğine genişletmeden önce, kimya sanayiini kurması gerekliydi. Makinaları dışarıdan gelen bir sanayie bel bağlamadan önce, makine ve motor sanayiine yönelmek zorunluymuştu” şeklinde açıklamaktadır. Avcioğlu, makine ve kimya alanında sanayinin kurulmasının çok riskli ve sermaye isteyen yatırımlar olduğunu ve ancak bunun kurulmasını devletin üstlenebileceğini ifade etmektedir. Yazar, ağır sanayi tercihlerini, iç ve dış çevrelerin baskısıyla oluşturulmuş politik bir tercih olarak görmektedir (Avcioğlu, 1975).

Salancik ve Pfeffer (2003), siyasi düzlemi, örgütün hayatta kalmasını resmi olarak kurumsallaştırmak ve ihtiyaç duyduğu kaynaklara erişimini garanti altına almak için önemli bir arena olarak görmektedir. Karşılıklı bağımlılıkla karşı karşıya kalan örgütlerin zorlukları ortadan kaldırmak veya ihtiyaçlarını karşılamak için daha geniş sosyal sistemin ve hükümetin gücünü kullanmaya çalıştığını ifade etmektedir. Örgütün siyasi mekanizmalar yoluyla kendi çıkarları için daha iyi bir ortam yaratmaya çalıştığı ileri sürülmektedir. Bu konuda Türkiye’deki holdingleşme örneği verilebilir. Avcioğlu, holdingleşmenin Türkiye’de 1960’lı yılların başında Vehbi Koç’un çabalarıyla çıkarılan bir kanunla yasal hale geldiğini ve on yıl içerisinde 40’a yakın holding kurulduğunu belirtmektedir. Avcioğlu bu konuda da bir değerlendirme yapmış ve şu ifadeleri kullanmıştır (Avcioğlu, 1975):

“Türkiye’de büyük sermaye belli bir sanayi kolunda egemenliğini kurmak yerine kârlı gördüğü her alana girmektedir. Batı ülkelerinde de son zamanlarda görülen “conglomerate” tipi bir gelişme söz konusudur. Önceleri ticaret, bankacılık, mümessillik ve tüketim sanayii ile ilgilenen holdingler, giderek ara malları ve yatırım malları gibi büyük sermaye isteyen alanlara yayılmaktadır”

Çolpan ve Hikino’ya (2008) göre, Türkiye’deki büyük şirketler kesimi; Cumhuriyet’in kuruluşundan beri yavaş bir biçimde büyüyen işletme grupları ile birçoğu 1930’lu yılların devletçi politikaları ile 1960’ların ithal ikamesi modeline doğru uzanan bir çerçeve içinde hayat bulan kamu iktisadi teşekkülleri (KİT) olmak üzere iki ana oyuncu ile gelişmiştir. Birbiriyle ilişkisiz ürün pazarlarına girerek bir çeşitlendirme modeli oluşturan işletme grupları, Türkiye’deki büyük şirketler kesiminin bu ana özelliğini günümüzde de sürdürmektedir. 1980 öncesi dönemde ortaya çıkan işletme gruplarının stratejilerini çeşitlenme düzeyi ve çeşitlenme yolları boyutlarında benzer şekilde sürdürdükleri, 1980 sonrası ortaya çıkan işletme gruplarının ise çeşitlenme yolları bakımından eskilerle benzeştikleri, çeşitlenme düzeyi bakımından ayrıştıkları görülmektedir. Yine yeni girilen sektörler ve dışa dönük

uluslararasılaşma boyutlarında benzerlik görülürken içe dönük uluslararasılaşma boyutunda eskilerin daha etkin görünmesi, devlete aşırı bağımlı bir yapıda değişim yaşandığını göstermektedir. Tüm boyutlarda gözlenmesi de farklılıkların ortaya çıkması, farklı dönemlerdeki politik ve ekonomik koşulların işletme gruplarının stratejileri üzerinde etkili olduğuna işaret etmektedir (Özkara vd., 2008: 78). Yamak'a (2006) göre, kurumsal çevrenin ve özellikle devlet politikalarının etkisiyle birlikte, Türk özel sektörü büyük ölçüde kurumsal yönetim ile beraber şekillenmektedir.

3.3. İşletme Yönetimi Bilgisine Bakış

Demokrat Parti'nin kurulmasıyla Türkiye, çok partili bir düzene geçiş yapmıştır. Bu dönemde korumacı yaklaşımlardan liberal politikaya dönülmüş, 1950 yılı ile beraber yabancı sermaye ülkeye giriş yapmaya başlamış ve General Electric (1950) ve günümüzde Unilever olarak bilinen Lever Brother (1952) Türkiye'de birer fabrika kurmuştur. *“Genel oy ve parti rekabeti, işçi ve köylü kitesine karşı iktidarların tutumunu değiştirmiştir. Jandarma baskısı azalmış, idare adamları ve fabrika müdürleri, işçi ve köylüye daha yumuşak davranmak zorunda kalmıştır”* (Avcıoğlu, 1976). Diğer taraftan yerli özel girişimler için yeni bir dönem başlamış, 1940'lı yılların ikinci yarısından itibaren *“Amerika'dan ve Avrupa'dan yeni temsilcilikler alan özel teşebbüs, artan devlet sübvansiyonları ve Amerikan yardımları ile yabancı firmalarla teknik ve sermayede iş birliği yaparak, ticaretten sanayie geçmeye yönelecektir”* (Avcıoğlu, 1976). Bu dönemde iş insanları ve yöneticilerin bir portresini çizmeye çalışan Avcıoğlu, durumu Kemal Karpat'tan alıntılıdığı şu paragraf ile açıklamaktadır (Avcıoğlu, 1976):

“Bu müteşebbis sınıfı, dış memleketlerden yardım almak konusunda büyük bir istek göstermesine karşılık, işletmecilikteki ve özellikle işveren-işçi münasebetleriyle ilgili eski görüşlerini, bu alanlardaki yeni gelişmelere uygun olarak değiştirmesi gerekince “Bu gibi yöntemlerin Türkiye’de sökmeyeceği şeklinde dogmatik bir gerekçeyle yeniliklere karşı direnmektedir. İşveren-işçi münasebetleri ve genellikle iş konularında daha yeni görüşlere sahip olan ve bu görüşleri âlenen savunmaktan çekinmeyen Amerikalı iş adamlarına bu çevreler, ücretlerin artırılmasını veya sendika haklarının tanınmasını isteyen işçi liderlerine baktıkları gibi şüpheyle bakmaktadırlar.”

Mayo ve Nohria (2012), bu dönemde (ABD bağlamında) çalışma şeklinin standartlaşmaya, yeniliklere ve iş birliğine odaklanmaya yönelik bir hâl aldığını ifade etmektedir. Bu çalışma şeklinin ortaya çıkmasında en büyük etkenin II. Dünya Savaşı olduğunu söyleyen yazarlar, bu iş birliği düzeninin Amerikan iş dünyası için; hükümetin, sendikaların ve şirket yöneticilerinin çeşitli anlaşmalar çerçevesinde birlikte çalışmalarını sağlayan yeni bir iş modeli yarattığını ifade etmektedir. Diğer taraftan bu düzenin oluşumunda II. Dünya Savaşı'nda aktif olarak yer alan işçilerin haklarını sendikal faaliyetlerle kazanması da son derece önemlidir. Türkiye’de ise böyle bir iş düzeninin ortaya çıkmaması Avcıoğlu'nun köylü ve işçi üzerinde eşrafın baskısı olarak nitelediği ve/veya devlet nüfuzunun haksız ve yanlış kullanılmasıyla pasifleşen bir halkın haklı olarak tepkisiz kalması ve I. Dünya Savaşı ve üstüne Kurtuluş Savaşı'nın da verilmesinin yarattığı yorgunlukla açıklanabilir. Kültür, örgütsel düzeyde bireylerin davranışlarını etkilemektedir (Robert ve Wasti, 2002). Bu doğrultuda örgütsel davranış

yazınında incelenen “çalışan sessizliği” kavramı da bu durumun değerlendirmesinde ayrıca bir yer tutmaktadır. Hofstede’nin (1991) güç mesafesi kavramında hareketle Morrison ve Milliken (2000) güç mesafesinin yüksek olduğu ülkelerde çalışanların endişelerini meslektaşlarına ve yöneticilerine seslendirme olasılıklarının daha düşük olduğunu ifade etmektedir. Benzer şekilde Türk kültürünün toplulukçu bir kültür olduğundan hareketle Sarıbay ve Kayalı (2016), kolektivist toplumlarda grup tarafından kabul görmek, grup içindeki ilişkiyi devam ettirmek için çatışmadan kaçınmak, yardımlaşmak ve başkalarının ihtiyaçlarına fazlaca önem vermek son derece önemli olduğundan tüm bu faktörlerin çalışan sessizliğinde etkili olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, iş insanları ve girişimcilere ulusal kültür boyutundan yaklaşan Eroğlu ve Pıçak’a göre (2011), Türk girişimcileri karakteristik olarak, içsel ve dışsal anlamda (daha yüksek gelir istemeye) motivedir ve işletmelerinin faaliyetlerinin kontrolüne fazlaca sahiptir. Açıklanmaya çalışılan bu olgu son olarak Sargut’un (2015) T tipi yönetim ve örgütlenme modelinin altıncı varsayımı olan “Türk toplumunda bireylerin değişmeye direnci yüksektir” ifadesine de bir örnek sayılabilir. Sargut (2015) Türk toplumunda zorlayıcı ve öykünmeci eş biçimlilik mekanizmalarıyla değişim sağlanabileceğini; zorlayıcı eş biçimliliği devletin ve kurumların; öykünmeci eş biçimliliğin ise başarılı örnek ve öncüllerin sağladığını ifade etmektedir. Bu dönemde çok partili düzene geçişin, yöneticilerin çalışanlara yönelik davranışlarını yumuşattığı söylene de yüksek kontrol düzeyine sahip Türk yöneticilerin otoritelerini koruma içgüdüleri ve değişime olan dirençleri ile Amerikan iş modellerine şüpheyle bakması ve çalışanlarında değişimi başlatacak faaliyetlerde bulunamaması olağan gözükmemektedir.

İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra Avrupa iktisadi açıdan Amerikanvari özellikler göstermeye başlamış, iş insanları ve hükümet yetkilileri, yeni yöntemleri kendi topraklarına nakletmek için çeşitli yollar aramışlardır (Zeitlin, 2006). Menderes hükümeti, 1954 yılına kadar tarıma öncelik veren ve yerli-yabancı özel girişimleri geliştiren bir ekonomi politikası izlemiştir (Avcıoğlu, 1975). Yabancı sermaye bu dönemde, Türkiye’de kapitalist bir sınıfın gelişmesine destek olmuştur. İktisadi devlet teşebbüsleri yabancı sermaye ile ortaklık kurmuştur. Benzer şekilde İş Bankası gibi, millî sanayii geliştirmek amacıyla kurulmuş kurumlar dahi Pirelli, Unilever, General Electric, Tam Sigorta, Türk-Amerikan Dış Ticaret Bankası gibi iştiraklerle yabancı sermayeye yönelmiştir. “Özel kişiler için ise, yabancı yatırımcıların belki sermayesinden çok, teknik bilgisi, organizasyon kabiliyeti ve işletmecilik tecrübesi, onları kapitalist teşebbüsler kurmak ve sanayi alanına atılmak hususunda cesaretlendirmektedir” (Avcıoğlu, 1975). Yerli-yabancı özel girişimleri geliştiren bir ekonomi politikası gibi devlet tarafından benimsenen ve Sargut’un (2015) zorlayıcı eş biçimlilik olarak nitelediği bu politika ile beraber yönetim bilgisine bakışta bir farklılık yaratılmıştır.

Engwall ve Kipping (2002), II. Dünya Savaşı sonrasında Avrupa ve Japonya firmalarının bir Amerikanlaşma sürecine girdiğini ileri sürmektedir. Kipping vd.’ye (2008) göre, ABD yönetim bilgisinin ana yayıcısı rolündedir ve büyük vakıflar, gurular, danışmanlar ve okullar aracılığıyla yönetim

bilgisini çevreye taşımaktadır. Yönetim bilgisi, İkinci Dünya Savaşı'ndan 1970'li yıllara kadar politik, 1970-1990'lı yıllar arası ise ekonomik sebeplerle merkezden çevreye yayılma göstermiştir:

“Özellikle 1958 yılından sonra, ithalâtın kotaya bağlanmasıyla, montaj sanayii biçiminde yerli-yabancı ortaklığı gelişmiştir. Yabancı sermaye gibi, devlet teşebbüsleri de yetişmiş yönetici ve mühendislerinin aktarılmasıyla, özel sektöre “teknik yardım”da bulunmuşlardır. ABD, yaygın bir eğitim programı ile, yerli müteşebbislere Amerikan kapitalizminin dinamizmini aşılama ve gerek devlet gerekse özel sektörde “kapitalist espriyi benimsemiş” yönetici ve mühendis yetiştirmeye çalışmıştır. Devlet teşekkülleri, karma teşebbüsler yoluyla, bilgi ve sermayesini özel sektöre aktarmıştır” (Avcıoğlu, 1975).

“Binlerce Türk yüksek memuru ABD'ye eğitime gönderilmiş ve bunlara ülkelerinde yükselme olanakları sağlanmıştır. ABD böylece, Amerikan görüşlerini benimsemiş bir yüksek memurlar ve iktisadî devlet teşebbüsleri yöneticileri grubu yetiştirilmesine çalışmıştır. Amerikalılar bu yolda hayli başarı sağladıkları inancındadırlar. 1961-1963 yıllarında AID Kamu Yönetimi Danışmanı olan ve Devlet Personel Dairesinde çalışmalar yapan Dr. Richard Podol'a göre, “Amerikan değerlerini benimsemiş Türk yöneticisi yetiştirme işi” başarıya ulaşmıştır” (Avcıoğlu, 1975).

“Amerikalı uzmanlar, bu suretle bir yandan Türk yüksek kademe personelini kendi görüşleri yönünden etkilemeye çalışırken, öte yandan ABD politikalarını Türk İdaresinde hâkim kılmayı denemektedirler. Bu uzmanlar, genellikle, ülkelerinde gördüklerini Türkiye'de aynen uygulatma çabasındadırlar” (Avcıoğlu, 1975). Armbrüster ve Kipping (2002), yönetim bilgisini; (a) genel, (b) düzenleme odaklı ve (c) değişim odaklı olarak üç farklı tipte incelemektedir. Düzenleme odaklı bilgiye sahip bireyler, belirli bir yönetim alanındaki mevcut operasyonların düzenlenmesinde uzmanlık geliştirmiştir. Bu tür bir yönetim bilgisini bünyesinde barındıran ideal birey tipi, işletme okulu eğitimi almamış; ancak ilgili alanın yerleşik prosedürlerine derinlemesine aşına olan mühendis veya yönetici olacaktır. Değişim odaklı bilgiye sahip bir birey, bir organizasyonu potansiyel değişiklikler açısından nasıl analiz edeceği, organizasyon üyelerini değişim ihtiyacına nasıl ikna edeceği, yeni iş süreçlerini nasıl tetikleyeceği gibi sorulara cevap verebilmektedir. Bu çerçevede yönetim bilgisinin, bir çevre ülke olarak nitelenen Türkiye'de (Üsdiken ve Wasti, 2009) hem düzenleyici hem de değişim odaklı olarak yayıldığı görülmektedir.

Yönetim bilgisinin yayılımı genel olarak kurumsal gelişmelerle açıklanmaktadır (Sahlin-Andersson ve Engwall, 2002). Sahlin-Andersson ve Engwall'a (2002) göre, yönetim bilgisinin yayılması; işletme okulları, danışmanlık ve medya aracılığıyla gerçekleşmektedir. Danışmanlık görevi; (a) şirketlere verilen tavsiyeler, (b) şirketlerle iş birliklerindeki uygulamaların öğrenilmesi ve (c) yönetici pozisyonları için adayların temini yoluyla bilginin yayılmasına salık vermektedir. 1960'lı yıllardan sonra yerli sermayedar-yabancı yatırımcı iş birliği içinde gelişen özel sektör doğal bir şekilde toplumsal hayatı da etkisi altına almıştır. *“Kapitalist sınıf, araştırma tesisleri ve bol ücretli profesör müşavirleri ile Amerikan kapitalistlerini taklide yönelmekte ve ideolojik planda meşruiyet kazanmaya çalışmaktadır” (Avcıoğlu, 1975). Avcıoğlu, Gülten Kazgan'ın değerlendirmelerinden hareketle, bu dönemde izlenen düşük ücretli memur maaşı politikasının üniversitelerdeki öğretim üyelerini bağımlı*

duruma getirdiğini ifade etmektedir. Yüksek ücretli *özel teşebbüs danışmanlıkları*, *özel okul hocalığı* gibi alanlarda çalışma olanağı bulan öğretim üyelerinin toplumun değişen yargularına ayak uydurabilmek ve günlük yaşantısını sürdürebilmek amacıyla statükonun savunucuları hâline geldiğini belirtmektedir (Avcıoğlu, 1975). Amerikan etkisi, akademi içinde insan ilişkileri ideolojisine güçlü bir şekilde bağlı yerel taraftarları yetiştirmeye hizmet etmiştir. Bu etki, fakültelerdeki değişimleri finanse ederek, taşıyıcılar ve yerel meraklılar yaratarak, aynı zamanda alanın kurumsal yapısındaki değişikliklerin tohumlarını atarak daha dolaylı olmuştur (Üsdiken, 2004). Bu bağlamda öğretim üyelerinin ABD merkezli bilgiyi, kurumsal şartların neticesinde danışmanlık yoluyla ülkeye yaydığı görülmektedir (Avcıoğlu, 1975):

“Üniversitelerimizdeki ekonomi dersleri, kapitalizmi bir “veri” olarak kabul eden ve gelişmiş kapitalist ekonomilerin sorunlarını aydınlatma iddiasında bulunan teorilerin tekrarından ibaret kalmaktadır. Mikro-ekonomi planında, Türkiye’de piyasalara hâkim bulunan monopol ve oligopol durumlarına rağmen, tam rekabetin faziletleri üzerinde uzun uzun durulmaktadır.”

Aynı dönemde ülkemizdeki işletme akademisinin bağlam açısından yoksun olduğu ifade edilmektedir. Üsdiken ve Çetin (1999) işletme yazınına, 1930-1960 yılları arasında Türkiye ortamını incelemeye ve anlamaya gösterilen ilgi açısından bakmıştır. Çıkan sonuçlar neticesinde işletme akademisinin bu dönemdeki ekonomi akademisi ile benzerlik göstermekte ve işletme yazınındaki egemen eğilimini Türkiye’ye değil kavramlara, ilkelere ve tekniklere yönelik olduğu ifade edilmektedir.

4. SONUÇ

Türkiye’deki yönetim yazınına inceleyen çalışmaların bulguları değerlendirildiğinde bağlama özgü çalışmalar yapılmadığını, örgüt kuramı dışındaki alanlarda nicel araştırma tasarımının baskınlığının söz konusu olduğu bilinmektedir (Dirlik, 2019). Bu doğrultuda Türkiye odaklı çalışmalarda bağlam eksikliğini Özen (2002) törensel görgülcülük kavramı ile ifade etmektedir. Bu kavram çerçevesinde amacımız Osmanlı Devleti, Türkiye Cumhuriyeti ve yönetim bilgisine bakış temalarında bir bağlam yakalamak olmuştur. Barkema vd.’ye (2015) göre yerel kurumlar, felsefeler ve kültürel değerler bağlamdan bağlama farklılıklar göstermektedir. Bu doğrultuda sonuç kısmını da üçe ayırarak gerek Doğan Avcıoğlu’nun görüşleri gerekse de ilgili yazının incelenmesiyle elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

4.1. Osmanlı Dönemi

Bu döneme dair dikkat çekici iki nokta bulunmaktadır. Bunlar; iş dünyasındaki sınıflar ve yerli sermayedar sınıf eksikliğidir. Avcıoğlu bu dönemde, yerli bir kapitalist sınıfın olmadığından ve yabancı yatırımcı ve tüccarların Osmanlı piyasasındaki egemenliğinden bahsetmektedir. Avcıoğlu’nun çizdiği şablona göre ilk basamakta bankalar ve yabancı tüccarlar, ikinci sırada Rum ve Ermeni tüccarlar, üçüncü sırada ise Türk aracılar bulunmaktadır. Diğer taraftan bu dönemde “komprador bürokrasi” adını verdiği ve ülke içindeki yerli girişimleri sekteye uğratan bir sınıfın oluştuğunu ifade etmektedir. 1838 yılında

imzalanan Baltalimanı Anlaşması ile beraber Osmanlı sanayiinin çöküşü (Sarc, 1940) veya Pamuk'un (2015) deyimiyle dış ticaret ve geleneksel zanaatlarla meşgul olan sınıfın olumsuz etkilendiği belirtilmektedir. Bu süreçte Avrupalı şirketlerin ve tüccarların Osmanlı pazarında büyük bir güç elde ettiği ve bu gücü politik olarak da desteklediği ifade edilebilir.

Kapitalist sınıf eksikliğine dair Osmanlı Devleti'nde, III. Selim'in söylemleri doğrultusunda bir zihniyet değişimi yaşandığı söylenebilir. Diğer taraftan II. Mahmut'un yerli bir tüccar sınıf oluşturmak amacıyla Hayriye tüccarları adı altında millî iktisadın temeli sayılabilecek bir girişimde bulunduğunu görülmektedir. Bu değişim Yeni Osmanlılar ile beraber düşünürler arasında da güç kazanmıştır. Osmanlı döneminde bu zihniyet değişimi İttihad ve Terakki hükümeti ile beraber toplumun diğer kesimlerinde de kendisine yer bulmuştur. Bu dönemde yapılan girişimler yeterli seviyede olmamış ve ikinci deneme Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk görevlerinden biri olarak kalmıştır.

4.2. Türkiye Cumhuriyeti Dönemi

Atatürk başlangıçta ülke tarımının önemini vurgulamış; fakat çağdaş toplumun sanayileşerek gelişeceği kanısında olmuştur. Cumhuriyet'in kuruluşunda toplum katmanlarında sermaye birikimi yetersiz bir durumdaydı. Savaşın da etkisi ile özel sermaye kötü etkilenmiş ve girişimcilik faaliyetleri durmuştur. Bu nedenle sanayileşmek için devletin girişimcilik alanına girmesi gerekmiştir (Toprak, 2020). İki büyük savaşın mücadelesinin yanı sıra Anadolu insanının durumunu Reşat Nuri Güntekin (1993) Millî Eğitim Bakanlığı'nda görev yaptığı sıradaki gezi notları ve anılarından oluşturduğu "Anadolu Notları" isimli eserinde şöyle özetlemektedir. "Anadolu'nun edebiyat ve müziğe geçmiş, sanat mübalâğaları ile süslenmiş büyük servet hayali bile bu kadar fukaradır". Gerek Osmanlı'nın son dönemindeki faaliyetler gerekse de Cumhuriyet'in ilk yıllarında girişimcilik alanındaki bu durum, devleti bu alanda bir aktör olarak görmenin şaşırtıcı olmadığı söylenebilir. Diğer taraftan Osmanlı dönemindeki iş dünyasından kalan sınıfların değişimi de göze çarpmaktadır. Bu dönemde Rum ve Ermeni araçların yerlerini kaybettiği ve yabancı şirketlerin geldiği görülmektedir (Keyder, 2015).

Bu dönemde kapitalizm tabanlı bir millî iktisat politikası izlendiği söylenebilir. Devlet politikasının sağlamış oluşturduğu bu düzenin bu dönemde kurumsallaşma gösterdiği ifade edilebilir. Devletin Anadolu'da sanayileşmeyi başlatması, özel sermaye birikiminin oluşmaya başlaması ve ekonomik fırsat ortamının yaratılması neticesinde girişimcilik ortamının oluştuğu görülmektedir. Fakat Avcıoğlu'nun deyimiyle bu dönemde girişimciler sanayileşmeye değil kısa vadeli ticari fırsatlara yönelim göstermiştir. Ancak Marshall yardımları ile devletin ekonomi politikasında değişim yaşanmıştır. Yerli tüccar ile yabancı yatırımcı iş birlikleri neticesinde yerli sanayici sınıfın oluştuğu görülmektedir. Bu noktada da teknoloji ve Ar-Ge konusunda yetersiz kalınması Türk sanayiinin dışa bağımlı bir hale gelmesine sebep olmuştur. Diğer taraftan bu dönemde holdingleşme çabalarının ortaya çıktığını ifade eden Avcıoğlu, iş insanlarının çabalarıyla holdingleşme kanunun çıktığını belirtmektedir. Guillen'e (2000) göre, hükümetler bazı girişimcileri veya şirketleri ayrıcalıklı kılabilir. Yabancı

yatırımcıların erişimini kısıtlayarak güçlü iş gruplarının büyümesini beklemektedirler. Ancak bu durum, iş gruplarının yükselmesi gereken tek durum olarak görülmemektedir. Eğer bir hükümet ihracata ya da dışa yatırım yapmadan yerli ve yabancı firmaları yalnızca iç pazara odaklanmaya teşvik ederse yerli iş grupları da sınırlı bir iç piyasayı paylaşmak için yabancı çokuluslu şirketler ile koalisyona girebilmektedirler. Türkiye bağlamında da girişimcilerin, iş insanlarının, işletmelerin devlet ile sıkı bir iş birliği içinde olduğu görülmektedir (Buğra, 2016). Bu çerçevede gerek Cumhuriyet döneminde izlenen millî iktisat gerekse de 1960'lı yıllardan sonra takip edilen ithal ikame politikaları neticesinde devlet-iş insanları ilişkileri günümüz iş dünyasının temel yapılarından birini oluşturmaktadır.

4.3. İşletme Yönetimi Bilgisine Bakış

Bhagat vd. (2002), bireyci toplumların bilgiyi alırken ve aktarırken rasyonel davrandığını belirtmektedir. Bireyci toplumların bilgiyi bağlamsal olmayan formlarda aradığını ve bilginin yazılı ve kodlanmış formdaki önemini vurguladıklarını ifade etmektedir. Türk insanının ise kolektivist bir kültüre sahip olduğu bilinmektedir. Kolektivist kültürlerde ise, tarihsel ve bağlamsal bilgi önemli iken yazılı ve kodlanmış bilginin göz ardı edilebilmesi olanak dahilindedir. Avcıoğlu'nun deyişiyle "Türkiye'de sökmek" o dönemki Amerikan yönetim bilgisine bakışı bir nevi özetlemektedir. Yönetim bilgisinin ülkeye girişindeki erken evrede yerli yöneticilerde bir direnişi diğer taraftan çalışanların da pasif kalması göze çarpmaktadır. Kültürel ve bağlamsal açıdan bakıldığında yöneticilerin otoriter ve değişime dirençli olması diğer yandan savaş yorgunu olan ve her türlü çatışmadan kaçınmak isteyen çalışanların mevcut olması sebebiyle savaş sonrası dönemde yönetim bilgisine şüpheli bir bakış söz konusu olabilir.

Avcıoğlu özelinde yönetim bilgisinin iş dünyasına entegre olmasını çok partili hayata geçiş ve çok uluslu şirketlerin Türkiye'ye gelişi ile açıklamak olası gözükmemektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde daha önce de sözü edilen Amerikanlaşma etkisinin Türk iş dünyasını da etkilediği söylenebilir. Yabancı yatırımcıların ülkeye gelişi ve kurulan ortaklıklarla beraber yerli bir sanayici sınıf ortaya çıkmıştır. Bu sınıfın teknik bilgi, organizasyon kabiliyeti ve işletmecilik bilgisi açısından Amerikan etkisinde olduğu ve böylece yönetim bilgisinin bu dönemde güçlü bir ideolojiye dönüştüğü ifade edilebilir. Bu doğrultuda Avcıoğlu, kapitalist sınıfın dolaylı yoldan danışmanlık ve hocalık gibi meslekler üzerinden yönetim bilgisini ve faaliyetlerini meşrulaştırdığını söylemektedir. Diğer taraftan 1950'li yılların ikinci yarısında devletin sanayiye ve ticarete getirmiş olduğu düzenlemeler, yabancı şirketler ile kamu teşebbüsleri arasındaki iş birliğini artırmış ve yönetim bilgisinin transferine olanak sağlamıştır. Daha çok zorlayıcı eş biçimlilik ile yayılan bilginin hem düzenleyici hem de değişim odaklı olduğu görülmektedir.

Tarihe dönüş kavramı yönetim ve organizasyon literatüründe halen üzerine tartışılan bir konudur. Ulusal işletme yazınında tarihe dönüş kavramı üzerine pek çalışma bulunmamaktadır. Dolayısıyla sınırlı örnekler vererek tarihe dönüş kavramına dikkat çekmeyi amaçlayan bu çalışmada Doğan Avcıoğlu'nun ifadeleri yönetim ve organizasyon alanındaki ilgili teorilerle harmanlanarak

yorumlanmıştır. Çalışmada, işletme tarihinde mikro bağlamda çalışma yapmak isteyen araştırmacılar için bilinen veya bilinmeyen çok sayıda işletme hakkında irili ufaklı bilgi bulunmaktadır. Ek olarak makro bağlamda çalışma yapmak isteyen araştırmacılar için de politik, yasal veya ekonomik çıkarımlar sağlayacak farklı bakış açıları sunulmaktadır.

KAYNAKÇA

- Alexander, A. P. (1960). Industrial Entrepreneurship in Turkey: Origins and Growth. *Economic Development and Cultural Change*, 8(4/1), 349–365. <https://doi.org/10.1086/449855>
- Armbrüster, T. ve Kipping, M. (2002). Types of Knowledge and the Client-Consultant Interaction. *The Expansion of Management Knowledge: Carriers, Flows, and Sources*. Stanford Business Books.
- Avcıoğlu, D. (1975). *Türkiye'nin Düzeni: Dün, Bugün, Yarın*. İkinci Kitap. İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Avcıoğlu, D. (1976). *Türkiye'nin Düzeni: Dün, Bugün, Yarın*. Birinci Kitap (10. Baskı). İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Bal, H. (2016). *Nitel Araştırma Yöntem ve Teknikleri*. Bursa: Sentez Yayıncılık.
- Barkema, H. G., Chen, X.-P., George, G., Luo, Y. ve Tsui, A. S. (2015). West Meets East: New Concepts and Theories. *Academy of Management Journal*, 58(2), 460–479. <https://doi.org/10.5465/amj.2015.4021>
- Berber, A. (2013). *Klasik Yönetim Düşüncesi*. İstanbul: Alfa Basım Yayın.
- Bhagat, R. S., Kedia, B. L., Harveston, P. D. ve Triandis, H. C. (2002). Cultural variations in the cross-border transfer of organizational knowledge: An integrative framework. *Academy of Management Review*, 27(2), 204-221. <https://doi.org/10.5465/amr.2002.6588000>
- Blackler, F. (1995). Knowledge, knowledge work and organizations: An overview and interpretation. *Organization Studies*, 16(6), 1021-1046. <https://doi.org/10.1177/017084069501600605>
- Buğra, A. (2016). *Devlet ve İşadamları*. Çev. Fikret Adaman (10. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Clark, P. ve Rowlinson, M. (2004). The treatment of history in organisation studies: towards an 'historic turn'?. *Business History*, 46(3), 331-352. <https://doi.org/10.1080/0007679042000219175>
- Çolpan, A. M. ve Hikino, T. (2008). Türkiye'nin Büyük Şirketler Kesiminde İşletme Gruplarının İktisadi Rolü ve Çeşitlendirme Stratejileri. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8(1-2), 23-58.
- Dirlik, S. ve Leblebici, H. (2016). Türkiye'deki İşletmelerin Tarihini Anlamada İktisadi, Politik, Sosyal ve Yasal Bağlamın Önemi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 45 (0), 140-153.
- Dirlik, S. (2019). Örgüt ve Yönetim Araştırmalarında Tarih: Ne, Neden ve Nasıl?. 2. *İşletme Tarihi Konferansı* içinde (31-35 ss.). Marmara Üniversitesi: İstanbul.
- Eren, E. (2005). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası* (7. Baskı). İstanbul: Beta Basım Dağıtım.
- Eroğlu, O. ve Pıçak, M. (2011). Entrepreneurship, National Culture and Turkey. *International Journal of Business and Social Science*, 2(16), 146-151.

- Fiss, P. C. ve Hirsch, P. M. (2005). The discourse of globalization: Framing and sensemaking of an emerging Concept. *American Sociological Review*, 70(1), 29-52. <https://doi.org/10.1177%2F000312240507000103>
- Gadamer, H. G. (2008). Tarih Bilinci Sorunu. *Toplum Bilimlerinde Yorumcu Yaklaşım*. Ed. Paul Rabinow ve William Sullivan. Çev. Taha Parla. İstanbul: Deniz Yayınları.
- Genç, M. (2016). *Osmanlı İmparatorluğu 'nda Devlet ve Ekonomi* (13. Baskı). İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Geyikdağı, N. (2017). The Evolution of British Commercial Diplomacy in the Ottoman Empire. *İktisat ve Sosyal Bilimlerde Güncel Araştırmalar*, 1(1), 9-46.
- Gilbert, J. B. (1974). Collectivism and Charles Steinmetz. *The Business History Review*, 520-540. <https://doi.org/10.2307/3113539>
- Guillen, M. F. (2000). Business groups in emerging economies: A resource-based View. *Academy of Management Journal*, 43(3), 362-380. <https://doi.org/10.5465/1556400>
- Güntekin, R. N. (1993). *Anadolu Notları* (17. Baskı). İstanbul: İnkılâp Kitabevi.
- Hofstede, G. H. (1991). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. London: McGraw-Hill.
- Holtbrügge, D. (2013). Indigenous management research. *Management International Review*, 53(1), 1-11. <https://doi.org/10.1007/s11575-012-0160-1>
- Keyder, Ç. (2015). *Türkiye 'de Devlet ve Sınıflar* (20. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kieser, A. (1994). Why organization theory needs historical analyses—and how this should be performed. *Organization Science*, 5(4), 608-620. <https://doi.org/10.1287/orsc.5.4.608>
- Kipping, M., Engwall, L. ve Üsdiken, B. (2008). Preface: The transfer of management knowledge to peripheral countries. *International Studies of Management & Organization*, 38(4), 3-16. <https://doi.org/10.2753/IMO0020-8825380400>
- Kornberger, M. (2013). Clausewitz: on strategy. *Business History*, 55(7), 1058-1073. <https://doi.org/10.1080/00076791.2013.838035>
- Kütükoğlu, M. S. (1998). Hayriye Tüccarı. *TDV İslâm Ansiklopedisi*. 17. Cilt. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Mayo, A. J. ve Nohria, N. (2012). *20. Yüzyılda İş Dünyasına Yön Verenler*. Çev. Meral Çiyan Şenerdi. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Morrison, E. W. ve Milliken, F. J. (2000). Organizational silence: A barrier to change and development in a pluralistic world. *Academy of Management Review*, 25, 706–25. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.3707697>
- North, D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
- Özdemir, H. (2000). *Doğan Avçioğlu Bir Jön Türkün Ardından*. Ankara: Bilgi Yayınevi.
- Özen, Ş. (2002). Türkiye'deki Örgütler/yönetim Araştırmalarında Törenselleşme Sorunu. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 187-213.
- Özkara, B., Kurt, M. ve Karayormuk, K. (2008). “Türkiye'de İşletme Grupları: Eskiler ve Yeniler. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8(1-2), 59-83.
- Pamuk, Ş. (2015). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi: Büyüme, Kurumlar ve Bölüşüm* (5. Baskı). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

- Peng, M. W., Sun, S. L., Pinkham, B. ve Chen, H. (2009). The institution-based View as a third leg for a strategy tripod. *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 63-81. <https://doi.org/10.5465/amp.2009.43479264>
- Pettigrew, A. M. (2001). Management research after modernism. *British Journal of Management*, 12, 61-70. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12.s1.8>
- Pfeffer, J. ve Salancik, G. R. (2003). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. Stanford University Press.
- Porter, M. (2000). *Rekabet Stratejisi: Sektör ve Rakip Analizi Teknikleri*. Çev. Gülen Ulubilgen. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Robert, C. ve Wasti, S. A. (2002). Organizational Individualism and Collectivism: Theoretical Development and an Empirical Test of a Measure. *Journal of Management*, 28(4), 544–566. <https://doi.org/10.1177%2F014920630202800404>
- Robinson, R. D. (1962). Interrelationship of Business Enterprise and Political Development. *Business History Review*, 36(03), 287–324. <https://doi.org/10.2307/3111399>
- Sahlin-Andersson, K. & Engwall, L. (2002). Introduction. *The Expansion of Management Knowledge: Carriers, Flows, and Sources*. Stanford Business Books.
- Sarc, Ömer Celal. (1940). *Tanzimat ve Sanayiimiz*. İstanbul: Maarif Matbaası.
- Sarıbay, B. ve Kayalı, C. A. (2016). Çalışan Sessizliğinin Kültürel Değerlerle Olan İlişisini Belirlemeye Yönelik İzmir İli Kamu Kuruluşlarında Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 16(3), 531-540.
- Schuler, D. A., Rehbein, K. ve Cramer, R. D. (2002). Pursuing strategic advantage through political means: A multivariate approach. *Academy of Management Journal*, 45(4), 659-672. <https://doi.org/10.5465/3069303>
- Seyitdanlıoğlu, M. (2009). *Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayi (1839-1876)*. Tarih Araştırmaları Dergisi, 28(46), 53–69.
- Şentürk, A. A. (2019). Dolap. *Osmanlı Şiiri Kılavuzu içinde* (Cilt 3, 267). İstanbul: Dün Bugün Yarın Yayınları.
- Toprak, Z. (1982). *Türkiye'de Milli İktisat (1908-1918)*. Ankara: Yurt Yayınları.
- Toprak, Z. (2020). *Atatürk: Kurucu Felsefenin Evrimi*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Üsdiken, B. (2004). Exporting Managerial Knowledge to the Outpost. *Management Learning*, 35(3), 255–270. <https://doi.org/10.1177%2F1350507604045605>
- Üsdiken, B. ve Çetin, D. (1999). Türkiye'de Akademik Dünyanın Yönetme İşine Yaklaşımında 1950'li Yıllarla Birlikte Ne Değişti?. *Amme İdaresi Dergisi*, 32(4), 47-65.
- Üsdiken, B. ve Kipping, M. (2014). History and organization studies: A long-term view. *Organizations in time: History, theory, methods*, 33-55. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199646890.001.0001>
- Üsdiken, B. ve Wasti, S. A. (2009). Preaching, teaching and researching at the periphery: Academic management literature in Turkey, 1970—1999. *Organization Studies*, 30(10), 1063-1082. <https://doi.org/10.1177%2F0170840609337952>
- Weatherbee, T. G. (2012). Caution! This historiography makes wide turns: Historic turns and breaks in management and organization studies. *Management & Organizational History*, 7(3), 203-218. <https://doi.org/10.1177%2F1744935912444356>
- Westphal, J. D. ve Deephouse, D. L. (2011). Avoiding bad press: Interpersonal influence in relations between CEOs and journalists and the consequences for press reporting about

- firms and their leadership. *Organization Science*, 22(4), 1061-1086. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0563>
- Yamak, S. (2006). Changing institutional environment and business élites in Turkey. *Society and Business Review*, 1(3), 206–219. <https://doi.org/10.1108/17465680610706292>
- Yi, E. (2018). *17. Yüzyıl İstanbul'unda Lonca Dinamikleri*. Çev. Barış Zeren. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Zald, M. N. (1991). Sociology as a discipline: Quasi-science and quasi-humanities. *The American Sociologist*, 22(3-4), 165. <https://doi.org/10.1007/BF02691895>
- Zald, M. N. (1993). Organization studies as a scientific and humanistic enterprise: Toward a reconceptualization of the foundations of the field. *Organization Science*, 4(4), 513-528. <https://doi.org/10.1287/orsc.4.4.513>
- Zald, M. N. (1996). More fragmentation? Unfinished business in linking the social sciences and the humanities. *Administrative Science Quarterly*, 41(2), 251-261. <https://doi.org/10.2307/2393717>
- Zeitlin, J. (2006). Introduction: Americanization and Its Limits: Reworking US Technology and Management in Post-War Europe and Japan. *Americanization and Its Limits: Reworking US Technology and Management in Post-War Europe and Japan*. Oxford University Press.



COVID-19'LA MÜCADELEDE TÜRKİYE'DEKİ FARKLI AKTÖRLERİN YÖNETİŞİM İLKELERİ UYGULAMALARININ DEĞERLENDİRİLMESİ
EVALUATION OF GOVERNANCE PRINCIPLES PRACTICES OF TURKEY DIFFERENT INSTITUTIONS IN COMBATING COVID-19

Didem RODOPLU ŞAHİN¹



1. Doç. Dr., Kocaeli Üniversitesi, Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü, drodoplu@gmail.com, didem.rodoplu@kocaeli.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-1779-8472>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
12.04.2021 04.12.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
21.11.2021 11.21.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.914869>

Öz

COVID-19 salgını, Aralık 2019'da Çin'in Hubei eyaletindeki Wuhan şehrinde ortaya çıkmıştır. Virüs daha sonra tüm dünyaya yayılmış ve yayılmaya devam etmektedir. COVID-19 virüsünün bulaşması hızlı ve kontrolsüzdür. Tüm dünya ülkelerini ve vatandaşlarını tehdit eden salgın ile salgına yönelik tedbirler alınmaya çalışılmıştır. Alınan kimi tedbirler uluslararası olurken hükümetlerin kendi içinde aldığı ulusal önlem kararları bulunmaktadır. Salgına karşı alınan tedbirler ile çeşitli kısıtlamalar (örneğin, sınır kapılarının kapatılması, uçuş yasakları, sokağa çıkma yasakları, toplu etkinliklerin yasaklanması vb.) ve uygulamalar (örneğin, sosyal mesafe kuralı vb.) getirilmiştir. Küresel bir tehdit olan COVID-19, toplumların sağlık, sosyal, kültürel ve ekonomik vb. olmak üzere birçok yönden etkilemiştir. Yapılan bu çalışmada ise yönetim kavramı incelenmiş ve farklı şekillerde tanımlanmış iyi yönetim ilkeleri ele alınmıştır. Bu çalışmada Council of Europe tarafından belirlenen 12 yönetim ilkesi temel alınarak Türkiye Cumhuriyeti'nin bakanlıklarının COVID-19 kapsamında uyguladıkları yönetim ilkeleri değerlendirilmiştir. COVID-19 krizi ile mücadelede yönetimin önemini değerlendirmeye yönelik yapılan çalışma ile kriz dönemlerinde iyi yönetimin uygulanmasının etkisi anlaşılmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yönetişim, Yönetişim İlkeleri, İyi Yönetişim, Covid-19, Pandemi.

Abstract

The COVID-19 outbreak occurred in December 2019 in Wuhan, China's Hubei province. Covid-19 virus then spread all over the world and continues to spread. Transmission of Covid 19 virus is fast and uncontrolled. All countries have taken measures against the virus. Some of the measures are international and some are national. Covid 19 is a global threat and affects societies in many ways. This study is based on twelve governance principles determined by the Council of Europe. An evaluation was made within the scope of governance principles determined. The scope of this study; The Ministry of the Republic of Turkey, discussing how they conduct the ABC epidemic. The importance of governance in combating the Covid 19 crisis has been tried to be determined. The importance of good governance in crisis periods has been tried to be determined.

Keywords: Governance, Principles of Governance, Good Governance, COVID -19, Pandemic.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The definition and importance of governance is explained by considering the concept around the principles of governance and good governance. Good governance principles, which are defined in different ways, are explained. The study was carried out by choosing “12 Principles of Democratic Governance” defined by the Council of Europe among the good governance principles selected for the study. The determined governance principles were compared with the scope of the activities carried out by the ministries of the Republic of Turkey concerning COVID-19. The activities of the ministries and other institutions striving to fight the COVID-19 crisis were evaluated within the scope of good governance principles.

Research Questions

It has been examined that the activities of different actors selected for the case of Turkey are in compliance with the principles of governance. The question of whether governance is practiced in Turkey forms the basis of the research. The main purpose of the research is to determine the extent to which the concept of governance is evaluated and applied in the determined institutions and to reach a conclusion.

Literature Review

During the study, national and international literature were consulted. However, no study related to the target concept COVID-19 has been detected in the national or international literature. The concept of governance, which is the key word of the study, has been corroborated with further literature from the 1990s. With its frequent use by international organizations such as the United Nations, World Bank, Economic Development and Cooperation Organization and IMF, the concept has been widely discussed. The concept has many definitions proffered by different disciplines. Different definitions are included in the study. In general, governance includes the system by which an organization is controlled and operates, and the mechanisms by which the organization and its employees are taken into account. Ethics, risk management, compliance and governance can be defined as intrinsic elements of governance. Although this is the basis of this equivalent of the concept, its present equivalent did not occur immediately as it was shaped over time. The definition of governance and good governance chosen for the method for the implementation of the study has been the “12 Principles of Democratic Governance” defined by the Council of Europe.

Methodology

In this study, 12 governance principles determined by the Council of Europe were taken as parameters. These 12 principles are efficiency and effectiveness, openness and transparency, rule of law, participation, competence and capacity, openness to innovation and change, sustainability and long-term adaptation, sound financial management, human rights, cultural diversity and social cohesion, accountability, responsiveness and ethical behavior. The conceptual equivalent of the principles is given

in the literature section. 16 Ministries under the Presidency of the Republic of Turkey and Higher Education Council, Istanbul Chamber of Industry, Turkey Football Federation, Disaster & Emergency Management Directorate, Directorate General of Civil Aviation, Turkey Red Crescent Society and Tüvtürk were examined. These institutions were examined individually through their web pages. All documents, announcements and applications published within the scope of COVID were analyzed chronologically and evaluated in relation to the 12 principles of governance. In the study, the most focused actions of the actors have been examined together. The text contents were combined with the actors' practices of governance principles. The effects of different actors on governance principles in the fight against COVID-19 are shown on the matrix table.

Results and Conclusions

This study was carried out to evaluate the extent to which the actors fighting COVID-19, whose relations with the issue included instructions, circulars or documents on their web pages, carried out this struggle within the scope of governance principles. In the process of combating COVID-19, ensuring sustainability by creating a healthy living space, all actors have provided services in line with their scopes and areas of expertise, and have been in cooperation with other actors. When the process is evaluated in its entirety within the framework of "Governance Principles," a matrix table is obtained.

1. GİRİŞ

Siyaset bilimi ve kamu yönetimi disiplinlerinde sıkça kullanılan bir kavram olan yönetim, hükümetin özel sektörle ya da özel sektör olmadan bir ekonomiyi ve toplumu ortak hedeflere doğru yönlendirme kapasitesi olarak tanımlanmaktadır. (Olsen, 2005) Yönetim kavramı, Türk Dil Kurumu tarafından “Resmî ve özel kuruluşlarda idari, ekonomik, politik otoritenin ortak kullanımını” şeklinde tanımlanmıştır. (Türk Dil Kurumu, 2020) Yönetim kavramı genellikle İngilizce “Management” ve “Governance” kelimelerine karşılık gelmektedir. Bu iki kavramın karşılığı ise hem yönetim hem de yönetim olarak kullanılmaktadır. Buradaki ayrımı tanımlamak gerekirse, yönetim, “başkaları vasıtasıyla iş görmek, işin doğru yapılması” olarak tanımlanabilir. Yönetim ise kısaca “başkalarıyla birlikte iş görmek, doğru işin yapılması” şeklinde ifade edilebilir. Türkçede kullanılan “yönetim” kavramı Türkçe iki ayrı kelimedenden türetilmiştir. Bunlar; iletişim ve yönetimdir. (Fidan, 2011) Kavramı bu iki kavramı temel alınarak açıklanırsa yönetim, toplumun paydaşları tarafından bir güven ortamında, iletişim, etik, ahlaki değerler ve emniyet vb. bileşenlerin sinerjik bir çabayla gerçekleştirilmesidir. (Munir vd., 2019)

1.1. Yönetim Kavramının Ortaya Çıkışı

Yönetim kavramı çok eski bir kavram olmadığı gibi ani bir şekilde de ortaya çıkmamıştır. 1930'lardan 1980'lere kadar kullanılan uzun ömürlü bir yönetim modeli olan “Hiyerarşik Hükümet Bürokrasisi”, dünya genelinde kamu hizmetleri ve kamu politikalarını sunmak için sıkça kullanılan bir model olmuştur. Fakat İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana, Batı kamu yönetimi sistemleri büyük ölçüde değişme uğramaktadır. 1950'lerden 1970'lere kadar olan hiyerarşik yönetim tarzının yerini 1980'lerden itibaren kısmen “Piyasa Mekanizmaları” almıştır. Bununla birlikte, 1980'lerin ikinci yarısında, toplumların artan karmaşıklığı, dünyadaki birçok ülkeyi yeni yönetim modelleri geliştirmeye zorlamıştır. 1990'larda “Birimler Arası Ağlara Dayalı” üçüncü bir yönetim tarzı ortaya çıkmıştır. Bu yönetim modelinde olası yönlendirme, koordinasyon ve organizasyon müdahale gibi yönlemlere daha çok yoğunlaşmıştır. (Kettl vd., 2000) Artan küreselleşme ile yönetim alanında küresel zorluk ve karmaşıklarda artışından yeni bir model arayışına girilmiştir. Var olan yönetim modellerinin yerini yeni bir iş modeli olan yönetim modeli almıştır. Bu yönetim tarzı önceki üç şekildeki yönetim modellerinin karmaşık ve farklı karışımlarının uygulanmaktadır. (Klijn vd., 2008)

1.2. Yönetimin Mekânsal Tanımları, Boyutları ve Çeşitleri

Yönetimin mekânsal tanımları iki şekilde yapılmıştır. Bunlar, küresel yönetim ve ulusal yönetimdir. Küresel yönetim, uluslararası politik ve ekonomik ilişkilerdeki neo-liberal değerler dizisi değişimlerinin bir ürünüdür. Küresel yönetim, tek bir devletin tek başına çözemeyeceği kadar karmaşık hale gelen sorunlarla ilgilenir. İnsani krizler, devletlerarasında ve içinde askeri çatışmalar, iklim değişikliği ve ekonomik dalgalanma tüm toplumlarda insan güvenliğine ciddi tehditler

oluşturmaktadır. Bu nedenle, bu tür tehditleri hafifletmek için tehditleri doğru bir şekilde çerçevelemek, ilgili politikaları tasarlamak, etkili bir şekilde uygulamak ve sonuçları doğru bir şekilde değerlendirmek için çeşitli aktörler ve uzmanlık gereklidir. Uluslararası artan karşılıklı bağlantı, konuların uluslararası iş birliğini artırmayı gerektirdiği bir çağda insanları, kültürleri, toplulukları ve devletleri yakınlaştırarak bilgi alışverişini ilerletir. (Jang, vd., 2016)

Ulusal yönetim sistemleri, kurum maliyetini en aza indirecek şekilde tasarlanır ve uygulanır. Yasalar ve düzenlemeler, politik ve ekonomik kurallar ve prosedürler gibi resmi kurumlardan ve firma davranışı üzerindeki diğer açık kısıtlamalardan ve ayrıca yazılı olmayan, ancak oldukça etkili toplumsal normlar, sözleşmeler, davranış kuralları ve değerlerin hepsi ulusal yönetimi kapsar. (Schiehll vd., 2014:180) Yönetişim, sosyal öncelikleri şekillendiren yapıları ve süreçleri, çatışmaların nasıl kabul edildiğini ve muhtemelen nasıl çözüleceğini ve insan koordinasyonunun nasıl kolaylaştırıldığını kapsar. Dolayısıyla yönetim, topluluklar, işletmeler ve STK'lar gibi aktörleri de içerdiği için hükümetten daha fazlasıdır. (Lemos ve Agrawal,2006) Aktörlerle ilgili olarak, özel, kamu ve toplum kuruluşları arasında ayırım yapılabilir. Her kategori çok çeşitli yapıları kapsar. Yine de her grup karar verme ile ilgili bazı farklı özellikler taşır. Bu aktörler arasındaki etkileşimle ilgili olarak, tipik olarak piyasa değişimi, komuta ve çeşitli iş birliğine dayalı / karşılıklı düzenlemeler arasında ayırım yapılabilir. (Vatn vd., 2013)

Yönetişim kavramının kullanımı yıllar içinde artıktıkça, yönetimle ilişkilendirilen konularda artmaktadır. Bu sebeple yönetişimin birçok türü bulunmaktadır. Bunlar normatif bir kavram olarak, süreç olarak yönetim, kamu yönetimi, özel yönetim, küresel yönetim, analitik çerçevesi, kâr amacı gütmeyen yönetim, kurumsal yönetim, proje yönetimi, çevresel yönetim, arazi yönetimi, sağlık yönetimi, internet yönetimi bilgi teknolojisi yönetimi düzenleyici yönetim katılımcı yönetim, sözleşme yönetimi, çok düzeyli yönetim meta yönetim, işbirlikçi yönetim gibi birçok türü bulunmaktadır.

Yönetişim kavramının boyutları; 'Sistemsel Boyutu', 'Siyasal Boyutu', 'Yönetsel Boyutu' şeklindedir. Sistemsel boyutu, siyasi anlamda iktidarın klasik karar alma süreçlerini daha geniş tanımlar. Siyasal boyutta yönetim, toplum ve hükümetin tüm paydaşlarının yönetime katılmasını ifade eder. Yönetsel boyutta yönetim ise, hükümetin yürüttüğü tüm faaliyetlerde hesap verilebilir, saydam ve etkili bir yönetimin oluşturulmasını ifade eder.

1.3. Literatürde Yönetişim Kavramı ve İlkeleri

Yönetişim kavramı 1989 yılında Dünya Bankası'nın "Sub-Saharan Africa From Crisis to Sustainable Growth" adlı raporda kullanması ile literatürde ilk kez yer bulmuştur. Raporda, Afrika ülkelerinin iyi yönetime ihtiyaç duyduklarını ve toplum ile devletin yönetimde ortak varlığının bulunması gerektiği vurgulanmıştır. Yönetimde sosyal aktörlerin dâhil olmasına izin vermek veya teşvik etmek, ekonomi ve toplum üzerinde daha etkili bir kontrol amacını hedefleyen yönetim şekli, ayrıca devletin gücünü azaltmanın alternatifi, özellikle büyük ölçüde komuta ve kontrol yoluyla

yönetilen daha merkezi siyasi sistemlerde daha çok uygulanmak istenmesiyle “Yönetişim” terimi, 1990’lardan sonra kullanımı sıklaşmıştır. (Molina vd., 2002)

Yönetişim kavramını incelerken nasıl sorusuna odaklanmak yerine, daha normatif olan "iyi yönetişim" sorunu üzerine odaklanması kavramın incelenmesini kolaylaştırabilir. İyi yönetişimi açıklayan birçok tanım mevcuttur fakat en yaygın olarak kullanımı World Bank Group tarafından geliştirilmiştir, iyi yönetişimi; “Hukukun üstünlüğü yoluyla ve yolsuzluk olmadan yürütülen yönetişimdir” ifadesi ile ve politika analizi ve bütçe disiplininin iyileştirilmesini, eğitim ve bürokratik prosedürlerin iyileştirilmesini, kamu hizmetinde reform yapılmasını, özellikle üst yönetimin azaltılmasını, bürokratik koordinasyonun iyileştirilmesini ve kamu dairesi ile özel kişi arasında bir ayırımın tesis edilmesini içermelidir şeklinde tanımlamıştır. (Kaufmann vd., 2007) Dünya Bankası'nın iyi yönetişim anlayışının mantığı, bankaların daha etkili piyasa ekonomileri yaratma konusundaki temel endişesinden kaynaklanmaktadır. Piyasalar doğal olaylar değildir, ancak bunun yerine öncelikle kamu sektörünün faaliyetleri yoluyla yaratılmalıdır. Bu pazarların yaratılması, etkili ve yasal ve yolsuzluğa yol açmadan yönetebilen etkili mülkiyet hakları, hukukun üstünlüğü ve kamu idare sistemlerini gerektirir. Bu iyi yönetilenler kavramı, kavramın temel bir anlayışını sağlar. (Williams, 1994)

İyi yönetişim kavramı World Bank Group tarafından altı gösterge (ilke) ile tanımlanmıştır. (Kaufmann vd., 2007) Bunlar;

- Halkın Söz Sahibi Olması ve Hesap Verebilirlik
- Siyasi İstikrar ve Şiddet / Terörizm Yokluğu
- Devlet Etkinliği
- Düzenleyici Kalite
- Hukuk kuralı
- Yolsuzluğun Kontrolü olarak tanımlanmıştır.

Yönetişim kavramı ve iyi yönetişim kavramı birçok farklı şekilde tanımlanmıştır. Yukarıda World Bank Group tarafından yönetişim ve iyi yönetişim kavramının ilkelerine göre bakış açısı ele alınmıştır. Bir başka yaklaşım ise, kavrama demokratik açıdan ele alan Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı-United Nations Development Programme (UNDP) iyi yönetişimi, düzgün işleyen bir bürokrasinin ürünü olduğunu açıklamaktadır. UNDP, iyi yönetişimi oluşturan beş ilkeyi 1997’de ilan etmiştir. UNDP tarafından iyi yönetişim ilkeleri şu şekilde sıralanmıştır; meşruiyet ve düşünce ifade etme, yön, performans, hesap verebilirlik ve adalettir. (United Nations Development Programme, 1997)

Yönetişim kavramı European Union (Avrupa Birliği) tarafından da ele alınmıştır. İyi yönetişim kavramı AB belgesinde ilk kez, AB'nin 'gelişmekte olan ülkelerin iyi yönetişimi ilerletme çabalarını destekleyeceğini' belirlediği Kasım 1991 Konsey kararının açıklanması ile ortaya çıkmıştır. (Carbone, 2010) Avrupa Komisyonu'nun konuyla ilgili White Paper 'dan bu yana, yönetişim konusu AB'nin önemli konusu hale gelmiştir. 'Avrupa yönetişimi' ifadesi, AB'de yetkilerin kullanım şekline ilişkin kurallar,

prosedürler ve uygulamalar bütünüdür. Yönetişimin uygulanması ise amaç, “Avrupa düzeyinde demokrasiyi güçlendirmek ve vatandaşları Avrupa kurumlarına yaklaştırmaktır” şeklinde ifade edilmiştir. Avrupa Birliği iyi yönetim “Avrupa Yönetişimi” adlı raporda duyurmuştur. Bunlar; hesap verebilirlik, katılım, etkinlik, açıklık ve tutarlılık olarak belirlenmiştir. Avrupa yönetişimi aşağıdaki ilkelere dayanmaktadır:

- AB kurumlarının açılması ve şeffaflığı,
- Sivil toplumu karar alma sürecine dâhil etmek,
- Tutarlı ve iyi yönetilen politikaların çerçevesi ve uygulanması,
- Orantılılık ve yetki ikamesi ilkelerine saygı duyarak büyümeyi ve işleri destekleyen açık, istikrarlı ve öngörülebilir bir düzenleyici çerçeve sağlamak;
- AB kurumlarının ve AB ülkelerinin her birinin Avrupa'da yaptıklarını açıklamasını ve sorumluluk almasını sağlamak,
- Uluslararası kurumların işleyişini iyileştirmek amacıyla küresel yönetim tartışmalarına katkıda bulunmak olarak belirlemiştir. (Carbone, 2010)

Organisation for Economic Co-operation and Development/ Ekonomik Kalkınma ve İş birliği Örgütü (OECD) tarafından yönetim, bir ulusun işlerini yönetmek için gerekli olan siyasi, ekonomik ve idari yetkinin kullanılmasıdır. Kararların alındığı ve uygulandığı veya uygulanmadığı süreci kapsar. Hükümet içinde yönetim, kamu kurumlarının kamu işlerini yürüttüğü ve kamu kaynaklarını yönettiği süreçtir. OECD tarafından iyi yönetim, katılım, şeffaflık, hesap verebilirlik, hukukun üstünlüğü, etkinlik, eşitlik vb. ile karakterize edilir. İyi yönetim, hükümetin esasen suistimal ve yolsuzluğun olmadığı bir şekilde ve hukukun üstünlüğüne gereken önemi gösterecek şekilde yönetilmesini ifade eder. (OECD, 2020)

Literatür araştırmalarında yönetim ilkeleri bazı çalışmalarda farklılık göstermektedir. Yönetişim ilkelerini en kapsamlı halini: Avrupa Konseyi, yönetim uzmanlık merkezi tarafından 28 Ekim'de 2019 Strazburg'da düzenlenen “Demokratik Yönetişimin 12 İlkesi “başlıklı konferansla bildirmiştir. Belirlenen yönetim ilkeleri arasında en güncel yaklaşım olması ve daha kapsamlı olması bakımından bu çalışmada Avrupa Konseyi'nin ele aldığı “Demokratik Yönetişimin İlkeleri” temel alınarak değerlendirilecektir. Belirlenen ilkeler; verimlilik ve etkinlik, açıklık ve şeffaflık, hukukun üstünlüğü, katılımcılık, yetkinlik ve kapasite, yenilik ve değişime açıklık, sürdürülebilirlik ve uzun vadeli yönelim, sağlam finansal yönetimi, insan hakları, kültürel çeşitlilik, sosyal uyum, hesap verebilirlik, cevaplanabilirlik ve etik davranıştır. Belirlenen bu ilkelerin kavramsal karşılığı açıklanarak ilkelerin ne anlama geldiği tanımlanacaktır. (OECD, 2020)

1.3.1. Verimlilik ve Etkinlik İlkesi:

Verimlilik kavramı, en yüksek çıktı miktarını elde etmek için en az miktarda girdi kullanan en üst düzey performans anlamına gelir. Etkinlik kavramı ise bir şeyin istenen sonucu üretmede başarılı

olma derecesidir. Yönetişim açısından bu iki kavram, mevcut kaynaklardan mümkün olan en iyi şekilde yararlanmayı amaçlar. Performans yönetim sistemleri, hizmetlerin verimliliğini ve etkinliğini değerlendirmeyi ve artırmayı mümkün kılar. Performansı değerlendirmek ve iyileştirmek için düzenli aralıklarla denetimler yapılır. Etkisiz veya verimsiz idari faaliyetler, iyi yönetim ile uyumsuzdur. İyi yönetim seviyesi ne kadar yüksekse, idarenin etkinliği ve verimliliği de o kadar yüksek olacaktır. (OECD, 2020)

1.3.2. Açıklık ve Şeffaflık İlkesi:

Açıklık ve şeffaflık, demokrasilerin ve piyasa ekonomilerinin işleyişi için gerekli olan hesap verebilirlik ve güven inşa etmenin temel bileşenleridir. "Açık" bir hükümet şeffaftır, herkes tarafından her zaman, her yerde erişilebilirdir ve yeni fikirlere ve taleplere duyarlıdır. Şeffaflık tanımının üç farklı yönü bulunmaktadır: toplum tarafından yolsuzlukla mücadele etmek için benimsenen bir kamusal değer olarak şeffaflık, hükümetler ve kâr amacı gütmeyen kuruluşlar tarafından açık karar alma ile eşanlamlı şeffaflık ve programlarda, politikalarda ve kuruluşlarda iyi yönetişimin karmaşık bir aracı olarak şeffaflıktır. (Ball, 2009).

Tüm vatandaşlar, yasama faaliyetleri, politika oluşturma, yasal hükümler, politika uygulama, idari bütçe, kamu harcamaları ve diğer ilgili siyasi bilgiler dâhil olmak üzere kendi çıkarlarıyla ilgili devlet politikaları hakkında bilgi alma hakkına sahiptir. Şeffaflık, yukarıda belirtilen siyasi bilgilerin vatandaşlara çeşitli medya araçları aracılığıyla usulüne uygun bir şekilde iletilmesini gerektirir, böylece kamu politikası oluşturmaya katılabilirler ve kamu yönetimi sürecini etkili bir şekilde denetleyebilirler. Şeffaflık derecesi ne kadar yüksekse, iyi yönetim seviyesi o kadar yüksek olacaktır. (OECD, 2020)

1.3.3. Hukukun Üstünlüğü İlkesi:

Hukuk önünde eşit olması gereken tüm hükümet yetkilileri ve vatandaşlar tarafından gözetilmesi gereken, kamu siyasi yönetiminde en yüksek ilke olduğu anlamına gelir. Hukukun üstünlüğünün asıl amacı, vatandaşların davranışlarını düzenlemek, sosyal işleri yönetmek ve sosyal yaşamda normal bir düzeni sürdürmektir; nihai amacı ise vatandaşların özgürlük ve eşitlik dâhil temel siyasi haklarını korumaktır. Hukukun üstünlüğü, sağlam bir hukuk sistemi, hukuka gereken saygı veya hukuka dayalı bir sosyal düzen olmadan imkânsız olan, iyi yönetişimin temel bir şartıdır. (Ebbesson, 2010) Yerel yönetimler yasalara ve yargı kararlarına uymaktadır. Kurallar ve düzenlemeler, kanunla öngörülen prosedürlere uygun olarak kabul edilir ve tarafsız olarak uygulanır. (The Council of Europe, 2020)

1.3.4. Katılımcılık İlkesi:

Yönetişime halkın katılımı, menfaat sahiplerinin menfaatleri olan politikalar, planlar veya programlar hakkında karar verme sürecine doğrudan veya dolaylı olarak katılımını içerir. Halkın katılımı, demokrasinin merkezinde yer alır. (Mullen, 2011) Yönetim sürecini demokratikleştirirken,

halkın katılımı, halkın ihtiyaçları ve talepleri hakkındaki bilgileri halktan politika yapıcılara ve uygulayıcılara ve bunun tersi şekilde aktarır. Aynı zamanda, halkın ihtiyaçlarına cevap vermeyi teşvik eder ve politika uygulama ve topluluk geliştirme süreçlerini kolaylaştırır. (Masango, 2002) Vatandaşlar, kamusal faaliyetin merkezindedir ve yerel düzeyde kamusal yaşama açıkça tanımlanmış şekillerde dâhil olurlar. Azınlığın haklarına ve meşru menfaatlerine saygı gösterilirken, kararlar çoğunun iradesine göre alınır (Mullen, 2011).

1.3.5. Yetkinlik ve Kapasite İlkesi:

Yönetişimi sağlayanların mesleki becerileri, çıktılarını ve etkilerini iyileştirmek için sürekli olarak korunur ve güçlendirilir. Kamu görevlileri, performanslarını sürekli iyileştirmek için motive edilir. Becerileri kapasiteye dönüştürmek ve daha iyi sonuçlar elde etmek için pratik yöntemler ve prosedürler oluşturulur ve kullanılır. Böyle iyi yönetişimin uygulanması kolaylaşabilir. (The Council of Europe, 2020)

1.3.6. Yenilik ve Değişime Açıklık İlkesi:

Sorunlara yeni ve verimli çözümler aranmakta ve modern hizmet sunum yöntemlerinden yararlanılmaktadır. Yeni programları denemeye ve denemeye ve başkalarının deneyimlerinden öğrenmeye hazırdır. Daha iyi sonuçlar elde etmek için değişime elverişli bir iklim yaratılır. (The Council of Europe, 2020)

1.3.7. Sürdürülebilirlik ve Uzun Vadeli Yönelim İlkesi:

Sürdürülebilirlik, gelecek nesillerin ihtiyaçlarını karşılama yeteneklerinden ödün vermeden günümüzün ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanır. Sürdürülebilir uygulamalar ekolojik, insani ve ekonomik sağlığı ve canlılığı destekler. Sürdürülebilirlik, kaynakların sınırlı olduğunu ve kaynakların kullanım şekillerinin uzun vadeli öncelikleri ve sonuçları açısından muhafazakâr ve akıllıca kullanılması gerektiğini varsayar. Mevcut politikalarda gelecek nesillerin ihtiyaçları dikkate alınmaktadır. Toplumun sürdürülebilirliği sürekli dikkate alınır. Kararlar, tüm maliyetleri içselleştirmeye ve çevresel, yapısal, finansal, ekonomik veya sosyal olsun, sorunları ve gerilimleri gelecek nesillere aktarmamaya çalışır. (The Council of Europe, 2020)

1.3.8. Sağlam Finansal Yönetimi İlkesi:

Mali yönetim, dünyadaki çoğu ülkede kamu sektörü reformlarının merkezinde yer almaktadır. Bütçe krizlerinin, mali şokların ve devlet hizmetlerini iyileştirmeye yönelik popüler taleplerin artan zorlukları ile birlikte gelişmiş finansal yönetim tekniklerine ihtiyaç, gelişmekte olan ülkelerde ve geçiş ekonomilerinde giderek daha fazla hissedilmektedir. Mali yönetim, kamu kaynaklarının sürdürülebilir, verimli, etkili ve şeffaf bir şekilde yönetilmesini sağlamak için kanunların, organizasyonların ve sistemlerin geliştirilmesini gerektirir. Bir hükümetin uzun vadede misyonunu yerine getirebilmesi için,

sistematiik olarak üçüncü şahıslardan mali desteğe güvenmeksizin, yeterli bir denge ve yeterli bir likidite sağlayabilmesi gerekir. (Guarini, 2013)

Ücretler, sunulan hizmetlerin maliyetini aşmaz ve özellikle önemli kamu hizmetleri söz konusu olduğunda talebi aşırı derecede azaltmaz. Çok yıllık bütçe planları halkın da görüşü alınarak hazırlanır. Yerel yönetim, belediyeler arası dayanışma, yüklerin ve faydaların adil bir şekilde paylaşılması ve risklerin azaltılmasına yönelik düzenlemelerde yer alır.

1.3.9. İnsan Hakları, Kültürel Çeşitlilik ve Sosyal Uyum İlkesi:

Yerel yönetimin etki alanı içinde, insan haklarına saygı duyulur, korunur ve uygulanır ve herhangi bir temelde ayrımcılıkla mücadele edilir. Yerel yönetimin etki alanı içinde, insan haklarına saygı duyulur, korunur ve uygulanır ve herhangi bir temelde ayrımcılıkla mücadele edilir.

1.3.10. Hesap Verebilirlik İlkesi:

Kamu yönetiminde, özellikle belirli bir pozisyon veya kurumla ilgili görevler ve bunlara karşılık gelen yükümlülükleri ifade eder. Hesap verebilirlik, yöneticilerin ve idari organların sahip oldukları pozisyonların görev ve yükümlülüklerini yerine getirmeleri gerektiği anlamına gelir. Kamunun, özellikle de kamu görevlilerinin ve idari organların hesap verebilirliği ne kadar fazlaysa, iyi yönetim düzeyi o kadar yüksek olacaktır. Bu bağlamda, iyi yönetim, bireylerin ve kurumların hesap verebilirliğini artırmak için hem hukukun hem de etiğin kullanılmasını gerektirir. Tüm karar vericiler, toplu ve bireysel, kararlarının sorumluluğunu alır. Kararlar rapor edilir, açıklanır ve yaptırım uygulanabilir.

1.3.11.Cevaplanabilirlik İlkesi:

Hedefler, kurallar, yapılar ve prosedürler vatandaşların meşru beklenti ve ihtiyaçlarına göre uyarlanır. Kamu hizmetleri sunulur, talep ve şikâyetler makul bir süre içerisinde yanıtlanır (OECD, 2020).

1.3.12. Etik Davranış İlkesi:

Kamu yararı, bireysel çıkarların önünde yer alır. Her türlü yolsuzluğu önlemek ve bunlarla mücadele etmek için etkili önlemler vardır. Çıkar çatışmaları zamanında ilan edilir ve ilgili kişiler ilgili kararlarda yer almaktan kaçınmalıdır (Firidin ve Uzun, 2018).

2. COVID -19'LA MÜCADELE SÜRECİ VE YÖNETİŞİM KAVRAMI

COVID-19salgını, Aralık 2019'da Çin'in Hubei eyaletindeki Wuhan şehrinde ortaya çıkmıştır. Virüs tüm dünyaya yayılmış ve yayılmaya devam etmektedir. Dünya Sağlık Örgütü (WHO), 30 Ocak 2020'de COVID -19'un dünyaya getirdiği önemli halk sağlığı riskinin ortasında, hastalığa uluslararası müdahaleleri koordine etmek için uluslararası önemi haiz bir halk sağlığı acil durumu ilan etmiştir.

(Velavan, ve Meyer, 2020) Daha sonra artan vakalardan dolayı, 11 Mart 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından pandemi ilan edilmiştir. COVID-19, küresel olarak ekonomik ve sosyal hayatın neredeyse tüm yönlerini derinden etkilemiş ve etkilemektedir. Salgının farklı ülkelerde görülmeye başlamasıyla ülkeler sınır kapılarını kapatmış, toplu etkinlikleri yasaklamış ve sosyal mesafeyi zorlayarak işlemler ve bireysel vatandaşlar için yeni normaler oluşturmuştur. Halk sağlığını korumak için alınan tedbirler küresel ekonomiyi tehdit etmiş, çoğu ülkede ekonomik canlanmayı gerektirmiş ve iş dünyasının toplumdaki rolünü yeniden şekillendirmiştir. Güçlü bir şekilde bağlantılı ve bütünleşmiş bir dünyada, salgından bu yana hastalığın ölüm oranı (ölenler) ve morbidite (bir süre çalışamayanlar) ötesinde etkileri belirgin hale gelmiştir. Ülkeler arasında ulaşımın sınırlı ve hatta kısıtlı olması küresel ekonomik faaliyetleri daha da yavaşlatmıştır. En önemlisi, tüketiciler ve firmalar arasında bir miktar panik olağan tüketim kalıplarını bozdu ve pazar anormalliklerine neden olmuştur. Küresel finans piyasaları da değişikliklere duyarlı olmuş ve küresel hisse senedi endeksleri düşmüştür. (McKibbin ve Fernando, 2020)

Kamu yönetimi kavramı, COVID-19 gibi salgın hastalıkların neden olduğu ekonomik ve sosyal yansımaların çok fazla olmasından dolayı yönetim kavramı daha önemli hale gelmiştir. Yönetişim düzenlemeleri, ülkelerin acil müdahalelerinde kritik bir rol oynar ve kriz sonrası dönemde iyileşmeye yönelik faaliyetlerde sıklıkla başvurulmaktadır. Koronavirüs verilerini (özellikle vakalar ve ölümler) toplamak ve raporlamak için ülkeler arasında önemli farklılaşan standartlar ve uygulamalar sorunu daha da karmaşık hale getirebilmektedir. Bununla birlikte virüse yönelik yapılan tedbirler, raporlama ve ölçmeleri tek bir ülke tarafından yapılması oldukça güçtür. COVID-19 ve diğer krizlerin yönetimi ülkeler için oldukça önemlidir. Yaşanan krizlerde ülkelerin ve ilgili kurumların gelişen koşullara göre çok hızlı bir şekilde aksiyon alması gerekir. Burada da devreye farklı kamu yönetimi yaklaşımları ve yönetim yöntemleri önemli olmaktadır. Ülkelerin COVID-19 öncesi benimsedikleri yönetim ilkeleri ile sağlık ve ekonomik krize neden olan COVID-19 sonrası benimsenen veya uygulanan yönetim ilkeleri sürece cevap verme ve krizi en az hasarla atlattırma önemli rol oynar. Daha önceden alınan proaktif bir tutumla krizlere yönelik daha önce yönetim ve eylem planı oluşturmuş ülkeler ve şirketler ani gelişen problemlere karşı daha hazırlıklı olmuştur. Krizlerin daha az hasarla atlatılması ülkelerin yönetiminde toplumsal sosyal huzuru, ekonomik refahı ve siyasi istikrarı korunması vb. birçok açıdan gereklidir. İyi yönetişimin uygulanamaması sosyal huzursuzluklara, kültürel bozulmalara, büyük maliyetlere, suç ve cezai eylemlerin artmasına, spekülasyon haberlerin toplumu yanlış yönlendirmesine, insan sağlığını etkileyen bilinçsiz sağlık yöntemlerinin çoğalmasına vb. istenmeyen durumların ortaya çıkmasına sebep olabilir. Yönetişimin iyi uygulanabilmesi bahsedilen bu olumsuz durumların gerçekleşmesini önleyebilir.

COVID-19'a yönelik yönetim kararları ve uygulayıcısı mekânsal boyut olarak küresel yönetişimi Dünya Sağlık Örgütü tarafından yürütülmektedir. Bu yönetişimi ise yönetişimin boyutları olan sistemsal boyutu, siyasal boyutu, yönetsel boyutu olarak yürütmektedir. Ulusal boyutta ise Dünya

Sağlık Örgütü'nün işlevini Cumhurbaşkanlığı tarafından uygulanmaktadır. Burada da yine yönetişimin tüm boyutları uygulanarak, ulusal yönetim yürütülmektedir.

3. COVID-19'LA MÜCADELEDE TÜRKİYE'DEKİ FARKLI AKTÖRLERİN YÖNETİŞİM İLKELERİ UYGULAMALARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

COVID -19'la mücadele sürecinde toplum, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve kamu iş birliği ve ortaklığa dayanan bir yönetim tarzı izlemişlerdir, izlemektedirler. Salgının ekonomik ve sosyal yansımalarının krize dönüşmemesi için tüm bu aktörlerin etkisi yönetişimi oluşturmaktadır. Bu aktörlerin yönetim düzenlemeleri, ülkenin acil müdahalelerinde kritik bir yol oynamıştır. Kriz geçtikten sonra hem iyileşme hem de yeni normalin inşası için bu çok önemlidir ve olmaya devam edecektir.

Çalışmanın kapsamında ele alınan aktörler Cumhurbaşkanlığı Kabinesi'ni oluşturan bakanlıklardan oluşmaktadır. Bunlar; Gençlik ve Spor Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Kültür Turizm Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Milli Savunma Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Ulaştırma ve Alt Yapı Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Sanayi Ve Teknoloji Bakanlığı, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Adalet Bakanlığı ve Tarım ve Orman Bakanlığıdır. Bakanlıkların dışında ayrıca Yüksek Öğretim Kurulu, İstanbul Sanayi Odası, Türkiye Futbol Federasyonu, Türkiye Futbol Federasyonu, Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Türkiye Kızılay Derneği ve TÜVTÜRK çalışmaya dâhil edilmiştir;

COVID-19 salgının sadece sağlığa etkisi yoktur. Kendine özgü kolay ve hızlı yayılma, kişileri sağlık düzeyine göre etkileme ve izole etme gerekliliği gibi kurallarından dolayı; sosyal yaşamın tüm parametrelerini, ekonominin birçok koluna, kamusal yönetimin tüm süreçlerini, STK'ların tüm eylemlerini, özerk kuruluşların tüm uygulamalarını etkilemiştir. Bu çalışmada ele aldığımız tüm aktörlerin COVID-19 kapsamında yayınladıkları, yönetmelikleri, genelgeleri, talimatları, bildirgeleri, dokümanları, basın duyuruları, paylaştıkları uygulamaları resmi yayın araçları ve web sayfaları incelenerek değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmedeki yönetim değişkeni yönetim ilkeleridir. Metin analiz yapılarak yönetim ilkelerinin alt başlıkları tanımlanmaya çalışılmıştır. Ancak metin analizin anlamlı bir kelime ağı oluşmadığı gibi sıklıkla kullanılan kelime frekansları Tablo 1'deki gibidir.

Tablo 1. Tüm Metin İçeriklerine ait Kelime Sıklıkları

Word	Count	Weighted Percentage (%)	Word	Count	Weighted Percentage (%)
Aracılığıyla	105	1,05	Tedbir	45	0,45
Hijyen	75	0,75	Bakanlık	33	0,33
Kapsam	73	0,73	Talimat	31	0,31

Uyum	60	0.60	Açıklama	28	0,28
Hukuk Adalet	53	0,53	Akredite	25	0,25

Metin içeriklerinden üretilen kelime sıkları ise Tablo 1’de yer almaktadır. Bağlaçlar ve zamirler gibi kavram içermeyen kelimeler, covid, pandemi, yasak gibi temel kelimeler elendikten sonra kelime sıklıklarına göre ilk onuncu sırada yer alan kelimeler aracılığıyla, hijyen, kapsam uyum, hukuk ve adalet, tedbir, bakanlık, talimat açıklama ve akreditede kapsamlı ifadelerdir.

Çalışmanın temel başlığı olan yönetim, yönetimden farklı olarak, yönetim, iletişim ve etkileşim kavramlarının birleşiminden oluşmuştur ve birlikte yönetmek anlamına gelmektedir. Yönetimin en basit tanımıyla, "başkaları" aracılığıyla, iş görme faaliyetidir, iletişim en basit tanımıyla bilgi, düşünce ve tutumların ortak semboller aracılığı ile kişi veya gruplar açısından değiş tokuş edildiği bir süreçtir. Tüm tanımlarda yer alan aracılığıyla kelimesi COVID-19 mücadelesiyle ilişkili dokümanların metin analizi sonucunda da en sık kullanılan kelime olarak tespit edilmiştir. İçerik açısından COVID-19 uygulamalarının, yönetim temelleriyle uyumunun göstergesi olarak yorumlanabilir.

Bu çalışmada “Council of Europe” tarafından belirlenen 12 yönetim ilkesi parametre olarak alınmıştır. Bu 12 ilke verimlilik ve etkinlik, açıklık ve şeffaflık, hukukun üstünlüğü, katılımcılık, yetkinlik ve kapasite, yenilik ve değişime açıklık, sürdürülebilirlik ve uzun vadeli uyum, sağlam finansal yönetimi, insan hakları, kültürel çeşitlilik ve sosyal uyum, hesap verebilirlik, cevaplana bilirlik ve etik davranıştır. Bu 12 ilkeden insan hakları, kültürel çeşitlilik sosyal uyum ve etik tek bir ilke olarak, hesap ve cevaplana bilirlik tek bir ilke olarak değerlendirilmiştir. İlkelerin kavramsal karşılığı literatür bölümünde verilmiştir. T.C Cumhurbaşkanlığındaki Bakanlıklar web sayfaları aracılığıyla tek tek incelenmiş “COVID” kapsamında yayınlanan tüm dokümanlar, duyurular ve uygulamalar kronolojik olarak incelenmiş, yönetişimin 12 ilkesiyle ilişkilendirilerek değerlendirilmiştir. Yukarıda açıklandığı gibi çalışmaya Cumhurbaşkanlığı Kabinesi’ni oluşturan bakanlıklardan ve ayrıca Yüksek Öğretim Kurulu, İstanbul Sanayi Odası, Türkiye Futbol Federasyonu, Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Türkiye Kızılay Derneği ve TÜVTÜRK ele alınmıştır. Çalışmada incelen aktörün, en çok odaklandığı eylemleri bir araya getirilmiştir. Yayınlanan tüm dokümanlar da kullanılan tüm metin içeriklerine ait kelime sıklıkları analiz edilmiştir. Metin içerikleri, aktörlerin yönetim ilkeleri uygulamalarıyla birleştirilmiştir. COVID-19’la mücadelede farklı aktörlerin yönetim ilkeleri üzerinde etkisi matris tablosu üzerinde gösterilmiştir. Her bir aktörün yönetim uygulamaları değerlendirmesi 100 puan üzerinde gerçekleşecektir. Her bir yönetim ilkesi 10 puan değer taşımaktadır. Tabloda çalışmada kullanılan aktörel ve yönetim ilkeleri kısaltılarak gösterilmiştir. Kısaltmalar aşağıdaki Tablo2 ve Tablo3 deki gibidir.

Tablo 2. Çalışma Kapsamındaki Aktörlerin Kısaltmaları

Kurum Adı	Kısaltması
1-Gençlik ve Spor Bakanlığı	GSB

2-Hazine ve Maliye Bakanlığı	HMB
3-İçişleri Bakanlığı	İB
4-Kültür Turizm Bakanlığı	KTB
5-Milli Eğitim Bakanlığı	MEB
6-Milli Savunma Bakanlığı	MS
7-Sağlık Bakanlığı	SB
8-Çevre ve Şehircilik Bakanlığı	ÇŞB
9-Ticaret Bakanlığı	TB
10-Ulaştırma ve Alt Yapı Bakanlığı	UAB
11-Dışişleri Bakanlığı	DİB
12-Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı	ETKB
13-Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	STB
14-Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı	AÇSHB
15-Adalet Bakanlığı	AB
16-Tarım ve Orman Bakanlığı	TOB
17-Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı	CSGB
18-İstanbul Sanayi Odası	İSO
19-Türkiye Futbol Federasyonu	TFF
20-Türkiye Okçuluk Federasyonu	TOF
21-Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı	AFAD
22-Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü	SGHM
23-Türkiye Kızılay Derneği	TK
24-Yüksek Öğretim Kurulu	YÖK
25-Tüvtürk	TÜV

Tablo 3. Council Of Europe Tarafından Belirlenen Yönetişim İlkeleri VE Kısaltması

Yönetişim İlkeleri	Kısaltması	Yönetişim İlkeleri	Kısaltması
Verimlilik ve Etkinlik	VE	Finansal Yönetim	FY
Açıklık ve Şeffaflık	AŞ	Yetkinlik ve Kapasite	YK
Hesap Verebilirlik, Cevaplanabilirlik	HCV	İnsan Hakları Kültürel Çeşitlilik, Sosyal Uyum ve Etik	İHE
Katılımcılık	K	Hukukun Üstünlüğü	HÜ
Yenilik ve Değişime Açıklık	YDA	Sürdürülebilirlik ve Uzun Vadeli Uyum	SU

Çalışma kamu ve özel sektörde yöneticilik yapan 30 üst düzey yöneticiyle birebir görüşme şeklinde ilerlemiştir. Pandemi koşulları ve zaman yönetimi açısından görüşmeler online toplantı şeklinde ilerlemiştir. Yönetişim kavramını bilen ve yönetim süreçlerinde kullanan üst düzey yöneticilerden belirlenen aktörler kapsamında COVID-19 sürecini değerlendirmeleri istenmiş ve 10 yönetim ilkesine atıf yaparak değerlendirmeleri istenmiştir.

Çalışmanın kısıtları, aktör olarak değerlendirdiğimiz veya değerlendirmek istediğimiz pek çok aktörün COVID-19'la ilgili ayrı bir çalışmasının, bildirgesinin duyurusunun olmaması. Web sayfası üzerinden gerçekleşen bu çalışmanın arama motorunun olmaması ayrıca aktörler arasında dil ve web sayfası site haritası bütünlüğünün olmaması en önemli kısıttır. Bir diğer kısıt ise görüşme yaptığımız yöneticilerin yaklaşık %30'unun tüm aktörlerin uygulamaları hakkında detaylı bilgiye sahip olmamasıdır. Görüşme esnasında gerekli aktörlerin uygulamaları hakkında açıklamalar yapılmıştır. Bu süreç sadece görüşme sürecini uzattığı için zaman açısından bir kısıt yaratmaktadır. Çalışmamızın 3.1'den 3.2 ye kadar olan 25 alt başlığı, söz konusu aktörlerin web sayfası incelenerek derlenen COVID-

19 sürecindeki uygulamalarını açıklamaktadır. İkincil veriler aracılığıyla değerlendirilen çalışmada COVID, kovid, pandemi, COVID-19, korona virüs kelimelerinin aynı anlamda kullanıldığına rastlanmıştır. Buda anlam ve içerik kargaşasına sebep olmaktadır. Ayrıca bazı aktörler COVID-19'la mücadelede uygulamalarını çok fazla detaylandırmışlar ama her uygulamaya çalışma sınırlarından dolayı yer verilememiştir.

3.1. Farklı Aktörler ve Yönetişim Uygulamaları

Aktörler bakanlıklar bazında incelenmeye başlanıp alt birimler olarak değerlendirilmiştir. Bu kapsamda Covid-19 mücadele süreçleriyle ilgili açıklamalarına ulaşılabilen kurumlar ele alınmıştır. Söz konusu aktörlerin uygulamaları web sayfalarından yapılan açıklamalardan yola çıkılarak yönetim açısından incelenmiştir.

3.1.1. Türkiye Cumhuriyeti Gençlik ve Spor Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfası incelendiğinde COVID-19 hakkında ayrılmış özel bir bölüm bulunmamaktadır. Sitenin arama bölümü oluşturulmadığından “COVID-19” kavramı aratılamamıştır. Merkez teşkilatındaki gençlik hizmetleri genel müdürlüğü, kredi yurtlar kurumu veya diğer müdürlüklerde süreçler veya uygulamalar için muhakkak ki bir talimat yayınlanmış olacağı düşünülmektedir. Ancak web sayfası tabanlı yapılan çalışmada kurumların ve alt birimlerin web sayfası arama motoru aktif olmadığından COVID-19 sürecindeki yönetim becerileri değerlendirilememiştir. Sadece duyurular kısmında 20 yaş altı lisanslı sporcular, Gençlik ve Spor İl Müdürlüğü veya ilgili federasyonca düzenlenen durumunu gösterir belgeyi ibraz etmek kaydıyla, müsabaka veya seçmelere yönelik antrenmanlar da dâhil olmak üzere bu faaliyetleri sırasında belirli saatlerde sokağa çıkma yasağından muaf olup, şehirlerarası seyahat edebileceği belirtilmiştir. Bakanlık kapsamındaki Gençlik ve Spor Bakanlığı COVID-19 önlemlerini basın açıklamasıyla duyurmuş hem gençlik çalışmaları hem sportif çalışmalar olmak üzere kapsamlı bir faaliyet alanı olması, bakanlıktaki yurtlarda 700 bine yakın öğrenciyi misafir etmesi, virüsle ilgili, önleyici tedbirlerden, yurtların odaların, temiz tutulması, dezenfekte edilmesi ve temizlik noktasında öğrencilerin bilgilendirilmesinin önemi belirtilmiştir. Gençlik faaliyetlerinin sürdürülmesi, ertelen organizasyonlar ve müsabakalar ifade edilmiştir. Ayrıca uluslararası gençlik hareketlilik programlarının ve 82 organizasyonun ertelendiği duyurulmuştur. Basın açıklamasında spor salonları ve özel beden eğitimi verilen yerlerde COVID-19 kapsamında denetimler gerçekleştirildiği haberi paylaşılmıştır. Denetimlerinde yeni normalleşme ile belirlenmiş standartlar ile gerçekleştirdiğini ve nelere dikkat edilmesi gerektiğini açıklamıştır. Ayrıca Gençlik ve Spor Bakanlığı'na bağlı Destek Hizmetleri Dairesi Başkanlığı “Alınan Tedbirler” başlığı altında uygulanan tedbirleri görselle açıklamıştır. COVID-19'la mücadelede Gençlik ve Spor Bakanlığı tüm süreçlerde Sağlık Bakanlığı ve İç İşleri Bakanlığı düzenlemelerine uyduğu açıklanmıştır. Tablo 4'te gösterildiği gibi yönetim ilkelerinin sürdürülebilirlik ve uyumlaştırma ilkesi aracılığıyla bireyden başlayarak sivil

toplumun ve halkın etkin biçimde sürece dâhil olmasını sağlamıştır. Hiçbir fonksiyonunda kesintiye uğramadan süreci yönetmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Gençlik ve Spor Bakanlığı, 2020).

3.1.2. Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm bulunmamaktadır. Duyurular bölümünden Bakanlığın, “Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği” ile koronavirüs (COVID-19) salgımından ve bu kapsamda içeren tedbirlerden etkilenen ve Tebliğ’de belirtilen mükelleflerin, 213 sayılı Vergi Usul Kanunu’nun mücbir sebeplerinden faydalandırılması yapılacağını duyurmuştur. Böylece salgından etkilenen mükelleflerin bazı vergi ödevlerinin yerine getirilme sürelerinde kolaylıklar sağlanmıştır. Ayrıca bakanlık sayfasında “Kurumsal Malı Durum ve Beklentiler Raporu” bölümünde “Hazine ve Maliye Bakanlığı 2020 Yılı Kurumsal Mali Durum ve Beklentiler Raporu “yayımlanmış burada COVID-19 etkilerinin mali yönü açıklanmaya çalışılmıştır. Bakanlığın internet sayfasında “COVID-19 Salgımına İlişkin Alınan Tedbirler Hakkında Sektör Duyurusu” başlıklı duyuru yapılmış, topluma sunulan sigortacılık hizmetlerinin aksamadan devam ettirilmesini sağlayan kolaylıklar duyurulmuştur. Yine aynı web sayfası bölümünde bakanlığın COVID-19 hakkında bilgilendirmenin yapıldığı ve bakanlık tarafından alınan kararların anlatıldığı “Dünden Bugüne COVID-19 Tedbirleri” video paylaşılmıştır. “Uygulayacağı, ekonomi politikalarıyla, bir taraftan tüm vatandaşlarımızın üretmek gelir elde ettiği bir ortam tesis ederken, diğer taraftan başta COVID -19’un olumsuz etkilerini gidermek üzere insan odaklı bir anlayış içerisinde sosyal programlarımızı hayata geçirmeye devam edeceğini” basın açıklamasıyla bildirmiştir. Bakanlığın internet sayfasındaki duyurular bölümündeki haberlerde ise “COVID-19 Aşısı “ile ilgili bilgilendirme yapılmıştır; aşı için ÖTV geliştirme çalışmalarında bulunduğu, doz başına ortalama ne kadar olduğu, aşılardan KDV ve ÖTV’lerinin nasıl hesaplandığı açıklanmıştır. Tüm bu uygulamalar hukuk kuralları kapsamında, objektif bilgi esasıyla kişilere eşit ve eş zamanlı uygulanmasıyla, kayırcılıktan uzak açık ve net şekilde iletişim ilkelerini uygulamıştır. COVID-19’la mücadelede Hazine ve Maliye Bakanlığı yönetim ilkelerinin yetkinlik ve kapasite ve yenilik ilkeleri haricindeki tüm ilkelerini uygulamıştır. (Bkz: Tablo 4) Uygulamadığı ilkeler ise bakanlığın yapısının bu maddelere uymamasından kaynaklanmaktadır (Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020).

3.1.3. Türkiye Cumhuriyeti İçişleri Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm bulunmamaktadır. Fakat bakanlığın internet ana sayfasında “Koronavirüs Salgını Yeni Tedbirler ile İlgili Sıkça Sorulan Sorular” bölümü oluşturulmuştur. Bu bölümde oluşturulmuş yirmi üç sorunun cevabı kamuoyunu bilgilendirmeye

yönelik açıklanmıştır. Bakanlık COVID-19'a yönelik yönergeler yayımlamıştır. Bunlardan bazıları; “Koronavirüs Ek Tedbirleri Genelgesi” ile Sağlık Bakanlığı'nın yayınlamış olduğu “COVID -19 Salgın Yönetimi ve Çalışma Rehberi” ile belirlenen kural ve önlemler doğrultusunda hazırlanmış genelgedir. Bu genelgede tüm alanlarda vatandaşlara istinasız maske takma zorunluluğu getirildiği açıklanmış ve suç teşkil eden davranışlara ilişkin Türk Ceza Kanunu'nun 195'inci maddesi kapsamında gerekli adli işlemler başlatılacağı uyarısı yapılmıştır. Ayrıca belirli aralıklarla ilan edilen kararlara göre belirlenen para cezası yaptırımları denetimlerde uygulanmıştır. Bakanlığın yayınlamış olduğu “Sokağa Çıkma Yasağı” adlı genelge ile 30 büyükşehir ve Zonguldak ili için şehir giriş çıkışları belirli bir süre yasaklanmıştır. Belirtilen yerlerde de belirtilen zaman süre içerisinde vatandaşların sokağa çıkması da yasaklandığı açıklanmıştır.” Koronavirüs ile Mücadele Kapsamında - Yeni Kısıtlama ve Tedbirler Genelgesi” ile salgına yönelik alınan kararlar, uygulamalar ve daha önce uygulanmakta olan tedbirlere yönelik bilgilerin mevcut olduğu genelgeyi yayımlamıştır. “COVID-19 Tedbirleri Denetimi” adlı genelge ile alınan tedbirlere/kurallara uyulması yönünde, vatandaşlara yönelik rehberlik edici ve bilinçlendirmeye yönelik faaliyetler ile denetimler gerçekleştirileceği duyurulmuştur. “81 İl Valiliği'ne Şehirlerarası Otobüslerde HES Kodu Zorunluluğu Konulu Genelge” ile şehirlerarası toplu ulaşım yapılacak seyahatlerde Hayat Eve Sığar (HES) uygulaması üzerinden kod alındıktan sonra biletlemelerin yapılması zorunluluğu getirildiği duyurulmuştur. “Konaklama Tesislerindeki Restoranlar Konulu Genelge” adlı genelge ile restoran, lokanta, pastane, kafe, kafeterya, oteller ve konaklama tesislerine yönelik hazırlanmış tedbirler duyurulmuştur. Bu genelgede, vali ve kaymakamlarca genelgede belirtilen kararlarının ivedilikle alınması ve uygulamada herhangi bir aksaklığa meydan verilmeyecek ve belirlenen esaslara aykırı uygulama yaptığı tespit edilen otel ve konaklama tesislerine ilgili maddeler gereğince idari işlemlerin uygulanacağı duyurulmuştur. Ayrıca suç teşkil eden davranışlara ilişkin Türk Ceza Kanunu'nun 195'inci maddesi kapsamında gerekli adli işlemler başlatılacağı vurgulanmıştır. “Covid-19 Tedbirleri Denetimi” adlı genelge ile alınan tedbirlere/kurallara uyulması yönünde, vatandaşlara yönelik rehberlik edici ve bilinçlendirmeye yönelik faaliyetler ile denetimler gerçekleştirileceği duyurulmuştur. Bakanlığın internet sayfasında genel olarak süreç içerisinde alınan salgın tedbirlerin duyurulması konu temelinde gözlemlenmiştir. Mevcut tedbirlerin duyurulması yanında değişen ve artık geçerliliği olmayan tedbirlerde sayfada yazılı olarak duyurulmaktadır. Uyulmayan tedbirlere yönelik cezai işlemlerin uygulanacağı belirtilmektedir. Yine aynı bölümde paylaşılan basın duyurusunda COVID-19 aşısının uygulanabilmesi adına çalışmalar gerçekleştirdiklerini ve bu süreci valiliklerle birlikte yürütüleceğini açıklamıştır. Bakanlık COVID-19'la mücadelede, yönergelerde belirtilen tedbirlerin ihlal edilmesi konularındaki, cezai uygulamalarıyla caydırıcı olma, aldığı önlemleri gerçekleştirme zeminini oluşturmuştur. Ülkemizin COVID-19'la mücadele sürecindeki en önemli kontrol mekanizmasını kurmuştur. Toplumun her birimin COVID-19 yönetim sürecinde paydaş olduğu ve birbirine karşı hesap vermesi, cevap vermesini gereken süreci standartlarla ve kurallarla yönetmiştir. İçişleri bakanlığı COVID-19'la mücadele sürecinde sağlık

bakanlığıyla birlikte en önemli aktördür. Salgınla ilgili tüm tedbir ön görülmesi ve alınması ve gerekliliklerin uygulanması 81 il bazında detaylandırılarak ve ilkelerden finansal yönetim hariç tüm yönetim ilkelerine uyularak gerçekleştirilmiştir. (Bkz: Tablo 4) İçişleri Bakanlığı özelliği gereği finansal detaylara sahip değildir, cumhurbaşkanlığı strateji ve bütçe başkanlığıyla ilgilidir (Türkiye Cumhuriyeti İçişleri Bakanlığı, 2020).

3.1.4. Türkiye Cumhuriyeti Kültür ve Turizm Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm yoktur. Fakat aşağıda da belirtileceği gibi, “Sağlıklı Turizm Sertifikasyon Programı” adı ile yürüttüğü program ile ilgili site ana sayfasında “Sertifikalı Konaklama Tesisleri, Sertifikalı Restoran / Kafe, Sertifikalı Kültür, Sanat ve Kongre Tesisleri, Sertifikalı Deniz Turizmi Tesisleri, Sertifikalı Tur ve Transfer Araçları, Sertifikalı Temalı Parklar” listesi mevcuttur. Bakanlığa ait internet sayfasında duyuru bölümünde “COVID-19 ile İlgili Kamuoyuna Duyuru” başlığı ile yayınlanan bilgilendirme metni ile kaleler, müzeler ve sergi alanlarının bir süreye kadar kapalı olacağı duyurulmuştur. Yine aynı bölümde, ziyaretçilere kapalı kalacağı belirtilen duyurunun yapılmasından bir süre sonra “Normalleşme Sürecinde Müze ve Ören yerlerinin Ziyarete Açılması” açılıp, ziyaret saat aralıkları verilmiştir. Aynı konu üzerinden yapılan bir sonraki duyuru ise, “Koronavirüs Tedbirleri Kapsamında Müze ve Ören Yeri Mesai Saatleri Düzenlemesi” başlığı İstanbul ilindeki müzeler hariç olmak üzere diğer müze ve ören yerlerinin hafta sonları ziyarete kapalı olacağı duyurulmuştur. Bakanlığın yine aynı duyuru bölümünde COVID-19 nedeniyle kütüphanelere yönelik alınan karar duyurulmuş, ikinci bir duyuruya kadar kapalı kalacağı bilgisi verilmiştir. Bakanlığın internet sayfasında mevzuat bölümünde, “COVID-19 Salgınının Kamu İhale Sözleşmelerine Etkisi ile İlgili 2020/5 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi” adlı genelge yayınlamıştır. Genelge ihale sonucu imzalanmış sözleşmesi olan işlerin COVID-19 nedeniyle geçici veya sürekli gerçekleşememe durumunda kolaylıkları içermektedir. “Özel Tiyatroların Projelerine Yapılacak Yardımlara İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelikle” COVID-19 kapsamında gerekli yenilik ve değişimi işaret etmiştir. Bakanlığın internet sayfasının yine aynı bölümde “7244 Yeni Koronavirüs (COVID -19) Salgınının Ekonomik ve Sosyal Hayata Etkilerinin Azaltılması Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” ile Seyahat Acentaları ve Seyahat Acentaları Birliği Kanununun değiştirilmiş madde duyurulmuştur. Mevzuat bölümü içerisinde “Paket Tur Sözleşmeleri Yönetmeliği” adlı yönetmelik yayınlanmış ve Paket Tur Sözleşmeleri Uygulama Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik yürürlükten kaldırıldığı belirtilmiştir. Yönetişim ilkelerinden hukukun üstünlüğü ile doğrudan ilişkilidir. Yönetmelikte COVID-19 salgını nedeniyle sözleşmenin feshi adlı başlık altındaki geçici maddede, paket tur bedel iadelerine yönelik düzenlemeler hakkındadır. Yönetişim ilkelerinde etik davranışı işaret etmektedir. Kültür ve Turizm Bakanlığı internet sayfasında haber bölümünde, “Sağlıklı Turizm Sertifikasyon Programı” başlattığını duyurmuştur. Sağlık Bakanlığı,

Ulaştırma Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı ve paydaşları taraflarınca ortak yürütülen bu program Kültür ve Turizm Bakanlığı öncülüğünde hazırlanmıştır. Bu belge uluslararası sertifikasyon kuruluşları tarafından verileceği, sertifika verilen yerlerde üst düzey sağlık ve hijyen koşullarını sağladığına dair belge olacağı açıklanmıştır. Sertifikasyonu alan işletmelere denetimler gerçekleştireceğini açıklayan Bakanlık, gerçekleştirdiği denetimlerden videolu bilgilendirme yapmıştır. Ayrıca “2020/6 Sıra Sayılı Konaklama Tesislerinde Kontrollü Normalleşme Süreci Genelgesi Değişikliği (Genelge 2020/18)” adı ile yayınlanan genelge ile alınan tedbirlerdeki değişiklikler ilgili paydaşlara ilan edilmiştir. Bakanlığın internet sayfasında Covid-19 aşısı hakkında bir açıklama veya bilgilendirme tespit edilememiştir. Bunun dışında aşılamanın uygulanmasının turizm açısından olumlu etkisi olacağı beklentisinde olduğu vurgulanmıştır (Türkiye Cumhuriyeti Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2020). COVID-19'la mücadelede Kültür ve Turizm Bakanlığı web sayfası COVID-19 ilkeleri kapsamında incelendiğinde hesap verilebilirlikle, alınan kararların tüm paydaşlar aracılığıyla ortak bir dil kullanılarak katılımcılığa ve bir değişim ve yenilik katmayla ilişkisine rastlanamamıştır. (Bkz: Tablo 4)

3.1.5. Türkiye Cumhuriyeti Millî Eğitim Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasında “COVID-19” için oluşturulmuş bir bölüm bulunmaktadır. Aşağıda verilen bilgiler bu bölümden alınmış olup, ilgili yere tıkladığında yeni bir sayfaya yönlendirilerek yedi başlığa bölümlendirilmiş sayfadan açılmaktadır. “Uzaktan Eğitim” adlı bölümde “2020-2021 Eğitim ve Öğretim Yılı Çalışma Takvimi” genelgenin yayınlanması ile eğitimlerin Eğitim Bilişim Ağında (EBA) adlı uzaktan eğitim üzerinden yürütüleceğini duyurulmuştur. Bu bölümde de uzaktan eğitim ile ilgili bilgilendirmeler ve açıklamalar yapılmaktadır. Bu bölüme ait sosyal ve kültürel etkinlikler bölümünde verilen, “Pandemi Sürecinde Gerçekleştirilen Online Seminerler” ile pandemi ve uzaktan eğitim hakkında bilgilendirici seminerler yapılmıştır. Rapor, yayın ve bilgilendirmeler bölümünde ise kitaplar, afişler, rehberler, raporlar, kamuoyu bilgilendirme, örnek sorular, çalışma fasikülleri, kılavuzlar bölümleri oluşturularak COVID-19 hakkında bilgiler paylaşılmaktadır. Hijyen ve koruma bölümlerinde ise, bakanlığın bu alanda yaptığı çalışmalar kamuoyuna bu alanda duyurulmuştur. Okul bazında öğrenci temizlik ödeneği bölümünde ise okullara yönelik gerçekleştirilen hijyen çalışmaları uygulamaları, tablet bilgisayar desteği ve internet paketi desteği hakkında aydınlatıcı duyurular paylaşılmıştır. Okulum temiz belgesi bölümünde ise, belgenin ne anlama geldiği, risk değerlendirme raporundan, eylem planları, okulların öz değerlendirme yapmasına yönelik duyurular paylaşılmıştır. Yasal Düzenlemeler bölümünde ise uzaktan eğitim sürecinin alınan kararlara uygun ve tüm paydaşları ile ortak bir çerçevede yürütülebilmesi adına oluşturulmuş web sayfası bölümüdür. Burada paylaşılan uzaktan eğitim kararı yazısı “Yüz Yüze Eğitime Ara Verilmesi” ile duyurulmuş. “Özel Eğitim İhtiyacı Olan Öğrenciler İçin Çerçeve Uzaktan Eğitim Programı” ile okul idarelerinin, öğretmenlerin ve velilerin yapması gerekenlerin açıklandığı bilgilendirici yazı oluşturulmuş ve bir başka duyuru ise COVID-19 salgını döneminde Ortaöğretim Genel Müdürlüğü eğitim politikaları daire

başkanlığı mevzuat çalışma grubu tarafından yapılan çalışmalarının başlıkları verilmiştir. Mesleki gelişim bölümünde ise uzaktan eğitimlerin devam ettiği süreç içerisinde uzaktan hizmet içi eğitim programları ile kişilerin kendilerini geliştirebilmesi farklı programlar ve faaliyetler tanıtılmıştır. Bakanlığın internet sayfasında “Eğitimde Bu yıl 2020” adı ile kitap oluşturulmuş, korona virüsle ilgili gelen problemleri azalmaya yönelik gerçekleştirilen uygulamalar, projeler ve diğer eğitime yönelik gerçekleştirilen çalışmalar açıklanmıştır. Uzaktan eğitim için oluşturulan alt yapı çalışmaları ve uygulanabilmesi için eğitici ile öğrenciye yönelik eğitim faaliyetleri gibi konular ele alınmıştır. COVID-19’la mücadelede Millî Eğitim Bakanlığı olağan üstü bir çaba göstermiştir. (Bkz: Tablo 4) Tüm yönetim ilkeleriyle süreci ilişkilendirmiştir. Ancak hukukun üstünlüğü ilkesiyle ilişkilendirilecek bir başlığı bulunmamaktadır (Türkiye Cumhuriyeti Millî Eğitim Bakanlığı, 2020).

3.1.6. Türkiye Cumhuriyeti Millî Savunma Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasında COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm yoktur. Sitenin arama bölümünde “COVID-19” kelimesi aranmıştır. Sonuç listesinde ilgili konuya dair verilere ulaşılamamıştır. Bakanlığın internet sayfasında Bakanlığa bağlı MSB Ankara Özel Bakım Merkezi’nin Türk Silahlı Kuvvetlerinden emekli olan subay, askerî memur, astsubay, uzman jandarma çavuş, uzman erbaşlar, kimsesiz olup da devamlı bakım ve gözetime muhtaç olanlara COVID-19aşısı uyguladıkları haberi metni ve ilgili video paylaşılmıştır. İlgili bakanlık, toplumla doğrudan ilişkilerden ziyade Millî Savunma Stratejisi doğrultusunda; Millî niteliğini koruyarak hızlı gelişen bilgi ve teknoloji çağına uyum sağlayan, güvenlik ortamında meydana gelen değişimlere bağlı olarak ortaya çıkan ve coğrafi sınırlara bağlı olmayan belirsizlik, risk ve tehditlerle mücadele edebilecek niteliklere haiz Türk Silahlı Kuvvetlerinin ihtiyaçlarını dinamik ve proaktif bir kurum olarak karşımıza çıkarmaktadır. COVID-19’la mücadele kapsamında yürütülen çalışmaların yürütüldüğü düşünülmektedir, fakat COVID-19’la mücadele kapsamında yapılan çalışmaları içeren bilgiye, internet sayfasından ulaşılamamıştır. Tablo 4’te belirtildiği gibi çalışma için ele alınan yönetim ilkeleri ile de eşleştirememiştir ulaşılamamıştır (Türkiye Cumhuriyeti Millî Savunma Bakanlığı, 2020)

3.1.7. Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasında COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm bulunmaktadır. Buraya basıldığında COVID-19 bilgilendirme sayfasına yönlendirmektedir. Bu yönlendirilen sayfanın üzerinde; Anasayfa, COVID-19, Yayınlar, COVID-19 Durum Raporu, Genel Koronavirüs Tablosu, Sıkça Sorulan Sorular bölümleri verilmiştir. Anasayfada günlük “Türkiye COVID-19Hasta Tablosu” bilgisi verilmektedir. Ayrıca, afişler, broşürler, billboard-clp, videolar, COVID-19sözlüğü, COVID-19salgın yönetimi ve çalışma rehberi bölümleri verilmiştir. Sayfanın COVID-19bölümünde ise “COVID-19Rehberi ve COVID-19 Tedavisi” hakkında bilgi yazıları paylaşılmıştır. Yayınlar bölümünde ise konuyla ilgili yazılı, görsel ve video içerikleri paylaşılmıştır. Burada duyurulan “COVID-19Salgın Yönetimi ve Çalışma Rehberi” ile salgına karşı alınması gereken

önlemlerin işyerleri açısından detaylıca ele alınmış bir yayındır. Bir başka yayın ise, “Sağlık Kurumlarında Çalışma Rehberi ve Enfeksiyon Kontrol Önlemleri” ile sağlık sektörüne yönelik oluşturulmuştur. Durum raporu bölümünde ise günlük COVID-19 durum raporları tutularak kayıt altına alınarak haftalık veya aylık değerlendirmelerin yapılabileceği veriler arşivlenmiştir. Bakanlığın salgına karşı aldığı birçok karar veya genelge bulunmaktadır. Bunlardan bazıları; “COVID-19 Salgını Süresince Sağlık Kuruluşlarında Sağlık Personel Ayrılışları” Kapasite Değerlendirme Komisyonu toplantısında alınan karar açıklanmış, sağlık personellerin süreç içerisinde önemli rol oynadıkları belirtilmiş ve sağlık personellerinin belirtilen süre içerisinde görevinden veya işinden ayrılmasına izin verilememesi kararı duyurulmuştur. Bir başka genelge ise “COVID-19 Pandemisi Süresince Uluslararası Sağlık Turizmi Kapsamında Ülkemize Gelecek Hasta ve Hasta Yakınları Hakkındaki Tedbirler” yurtdışından gelip sağlık hizmeti almak isteyen hastaların, koronavirüs hastalığı (COVID -19) ile mücadele süresince kabul şartları, ülkemize girişleri, hastaneye yatış, tedavi, taburculuk ve izolasyon kuralları ile hasta ve refakatçilere yönelik alınacak tedbirlere yer verilmiştir. Sağlık Bakanlığının koronavirüs aşısı ile ilgili bilgilendirme yaptığı “COVID-19 Aşısı Bilgilendirme Platformu” adlı ayrı bir sayfası bulunmaktadır. Bu bölümde nasıl aşısı olunur, aşısı uygulanacak grup sıralaması, aşısının etki mekanizması ve sıkça sorulan sorular bölümleri oluşturulmuştur. Ayrıca aşısının uygulanma süresini özetleyen 8 adımda aşısı nasıl olunur, COVID-19 aşısı çeşitleri, yan etkileriyle karşılaşıldığında yapılacaklar gibi bilgiler yayımlanmıştır. Yine oluşturulmuş bu sayfanın alt bölümlerinde genel bilgiler bölümü, COVID-19 aşısı ve yayınlar bölümü bulunmaktadır. Genel bilgiler bölümünde Türkiye’deki aşının tarihi, bağışıklama programı, etkileri, türleri, içerikleri, takip sistemi, soğuk zincir ve lojistik kapasiteleri gibi konuları kapsayan aydınlatıcı metinler paylaşılmıştır. COVID-19 aşısı için oluşturulmuş bölümde, aşının ulusal uygulama stratejisine, üretim teknolojilerine, yan etkileri, kayıtları, temin ve dağıtım hakkında bilgilendirici metinler paylaşılmıştır. Yayınlar bölümünde afişler, broşür, billboard-CLP ve videolar paylaşılmıştır. Ayrıca aşısı için oluşturulmuş bu sayfada aşısı sözlüğüne de yer verilmiştir. COVID-19’la mücadelede Sağlık Bakanlığı baş aktördür. Belge afiş duyurular ve web sayfası aracılığıyla yaptığı paylaşımlar, önlemler, sağlık personeli, hasta ve toplumdaki katılımcıları kapsayan açıklamalar, bildirimler, komisyonlar ve talimatlar aracılığıyla yönetim ilkelerinin Tablo 4’te gösterildiği gibi tamamını gerçekleştirmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı, 2020).

3.1.8. Türkiye Cumhuriyeti Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm yoktur. Bakanlığın internet sayfasında yer alan duyurular bölümünde 18.03.2020 tarihinde “Korona (COVID-19) Virüsünden Korunma Yolları” bilgilendirme metni yer almaktadır. Bu alanda virüs hakkında belgeler ve videolar paylaşılmıştır. Bakanlığın yine aynı bölümünde “COVID-19 Tedbirleri” duyuru başlığında verilen bilgide, Resmi Gazete’de yayımlanan 2020/4 sayılı Genelge kapsamı temel alınarak esnek çalışma yöntemleri

uygulanmaya başlanacağı duyurulmuştur. Sayfada yer alan bir başka duyuru ise, Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü tarafından duyurulan metinde, “COVID-19 Hijyen Malzeme Atıkları Genelgesi” yayınlandığını ve genelgeyi kısaca açıklayan bilgi verilmiştir. Bu bakanlığın COVID-19 sürecinde sürdürülebilirlik ilkesine gösterdiği önemle ilişkilendirilebilmektedir. Genelgede “Tek Kullanımlık Maske, Eldiven Gibi Kişisel Hijyen Malzeme Atıklarının Yönetiminde COVID-19 Tedbirlerine İlişkin 2020/12 Genelgesi”, “Geri Kazanım Katılım Payına İlişkin Yönetmeliğin Uygulanmasına Dair Usul Ve Esaslar”, “Geri Kazanım Katılım Payına İlişkin Yönetmeliğin Uygulanmasına Dair Usul ve Esaslarda Değişiklik Yapılmasına Dair Usul ve Esaslar”, “Geri Kazanım Katılım Payına İlişkin Yönetmeliğin Uygulanmasına Dair Usul Ve Esaslarda Değişiklik Yapılmasına Dair Usul ve Esaslar”, “Akümülatör Depozito Sistemi Uygulamalarına İlişkin Usul ve Esaslar“, “Akümülatör Depozito Sistemi Uygulamalarına İlişkin Usul ve Esaslarda Değişiklik Yapılmasına Dair Usul ve Esaslar”, “Yeniden/Tekrar Kullanılabilir Ambalajlar İçin Depozito Sistemi Uygulamalarına İlişkin Usul ve Esaslar” adlı genelgeler yayımlanmıştır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Yerel Yönetimler Genel Müdürlüğü tarafından “Korona Virüs (COVID-19) Önlemleri “tüm il valiliklerine iletildiğini bildirmiştir. Valiliklerinden bazıları bu genelgeyi duyurarak, belirtilen kararlara uygun faaliyetler gerçekleştireceğini açıklamıştır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Yapı İşleri Genel Müdürlüğü tarafından duyurulan genelge “COVID-19 Tedbirleri” konulu genelgede kamu ve özel sektör yapım ve denetim hizmetlerinde alınacak tedbirleri konu almaktadır. Yapım işlerinin yürütüldüğü ortamlar için, yemekhane, yatakhane ve sosyal tesis alanlarında alınacak tedbirleri kapsamaktadır. Yine aynı müdürlük tarafından “Koronavirüs Hastalığı (COVID -19) Virüsünün Kamu Binalarında Yayılmasını Önlemek İçin Havalandırma ve Klima Sistemlerinde Alınması Gereken Tedbirler Kılavuzu” yayınlanmıştır. Bina içinde havalandırma işlemi nasıl olması gerektiğini anlatan bilgilendirici yönerge. Bakanlığın internet sayfası, hedeflenen konu temelinde incelendiğinde yönetim ilkeleri ile eşleştirmeler kurulmuştur; İnsan temelli uygulamalara özen göstermiş, bakanlığa ait tüm süreçlerle ilgili değişim ve sürdürülebilirlik odaklı kararlar almıştır. COVID-19’la mücadelede Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yönetim ilkeleri kapsamında Tablo 4’te gösterildiği gibi katılımcılık, hukukun üstünlüğü kapasite ve topluma hesap verebilirlik ilkeleriyle ilişkilendirilmemiştir (Türkiye Cumhuriyeti Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2020).

3.1.9. Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı

Bakanlığın internet ana sayfasında hem COVID-19 duyurusunun yapıldığı hem de COVID-19 üzerine ayrılmış ayrı bölümü vardır. Fakat bu alana basıldığında, Sağlık Bakanlığı’nın “COVID-19 Bilgilendirme Sayfasına” yönlendirmektedir. Bakanlığın internet sayfasında basın odası bölümünde bakanlık tarafından alınan COVID-19 tedbirleri başlığı altında alınan kararlar ve uygulamalardan kısaca bahsedilmiştir. Salgına yönelik hijyen ve mali açıdan tedbirler alındığı duyurulmuştur. Bu kısımda uyguladıkları hijyen uygulamaları madde şeklinde açıklanmıştır. Ayrıca yolcu taşımacılığı yapanlara yönelik yapılan uygulamadan bahsedilmiştir. İçişleri Bakanlığının almış olduğu karara göre il ve

ilçelerdeki tüm şehir içi ve şehirlerarası çalışan toplu taşıma araçlarında yolcu taşıma kapasitesinin %50'si oranında yolcu taşınması yapılacağı duyurulmuştur. İlgili sayfada havayolu işletmelerine yönelik yapılan mali kolaylıklar, sıcak hava balonları ile yapılan turistik etkinlikler iptal edilmiş, mali kolaylıklar sağlanmış olduğu açıklanmıştır. COVID-19 Tedbirleri Kapsamında Yolculuk yapmak isteyen vatandaşlara HES kodu, e-bilet konularında hatırlatmalar yapılmıştır. PTT aracılığıyla ulaştırılan yardımlar, yetişimin etik ilkesine, havalimanlarının borç indirimlerinin desteklenmesi finansal yönetime destek ilkesiyle ilişkilendirilebilmektedir. COVID-19'a yönelik hızlı kararlar ve önemlerin aldığı açıklaması yapan Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, hava, kara ve deniz ulaşımı ile bu alanda faaliyet gösteren kişi ve kurumlara yönelik tüm ek tedbirleri de hayata geçirerek, uyulması gereken kurallar konusunda bilgilendirmelere yaptıklarını duyurmuştur. Bakanlığın haberler bölümünde havalimanlarının COVID-19'a yönelik sertifikalandırılacağı bilgisi paylaşılmıştır. Bahsedilen sertifika Sağlık Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı ve paydaşları taraflarınca ortak yürütülecek olup sertifikasyon programı ile tüm havalimanlarının tekrar düzenleneceği bilgisi verilmiştir. Bu konuya “Yönelik Havaalanı Pandemi Tedbirleri ve Sertifikasyonu Genelgesi” yayımlanmıştır. COVID-19'la mücadelede Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı uygulamalarında TCDD, SHGM, KGM, DHMİ ve PTT kurumsal aktörleriyle çalışma için belirlenen yönetim ilkelerinin birçoğunu gerçekleştirmiştir. Bunlar Tablo 4'te gösterildiği gibi verimlilik ve etkinlik, açıklık ve şeffaflık, yetkinlik ve kapasite, hesap verebilirlik, cevaplanabilirlik, insan hakları kültürel çeşitlilik, sosyal uyum ve etik, katılımcılık, yenilik ve değişime açıklık, sürdürülebilirlik ve uzun vadeli uyum ilkeleri eşleştirilmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2020).

3.1.10. Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm bulunmamaktadır. “Koronavirus Salgınındaki Rol ve Vizyonumuz” adlı başlıkla ilgili konuya yönelik bilgilendirme yapılmıştır. 246 dış temsilciliği ile yurt dışındaki vatandaşlarla ilgilenildiğini duyurmuştur. Bakanlığın COVID-19'a yönelik “Koordinasyon ve Destek Merkezi (DKDM)” yapılanmaya gidildiğini ve yapılanmanın kuruluş amacından, faaliyetlerinin bilgilendirilmesi yapılmıştır. Bakanlığın “Bakanlar Düzeyindeki COVID-19 Uluslararası Koordinasyon Grubu'nun Temel Küresel Bağlantıların Sürdürülmesine İlişkin Bildirisi” paylaşılmış. Alınan uluslararası kararların uygulanacağı belirtilmiştir. Yine aynı yazıda, yurtdışındaki vatandaşların ülkemize getirilmesi üzerine yaptıkları çalışmalar anlatılmıştır. Gerçekleştirilen tahliye işlemlerinin karmaşık olduğundan, Ulaştırma ve Altyapı, İçişleri, Gençlik ve Spor ve Sağlık Bakanlıkları ile Kredi Yurtlar Kurumu, AFAD, Kızılay ve THY'nin iş birliğinde başarıyla gerçekleştirildiklerini ve ortak yürütülen çalışma olduğu bilgisi verilmiştir. Bir başka çalışma faaliyetleri ise, salgın koşullarında yaşlılar, engelliler, kimsesiz çocuklar gibi dezavantajlı gruplara yönelik özel yardım programlarını oluşturduklarını ve yurt dışındaki bu dezavantajlı gruplara yönelik tıbbi destek

sağlandığı açıklanmıştır. Yurtdışına yönelik gerçekleştirilen tıbbi yardımları farklı kurumların ortak ve koordinasyonlu yürütülmesiyle gerçekleştiği belirtilirken bu kurumların adları ise şöyledir; Milli Savunma ve Ticaret Bakanlıklarımız ile Kızılay, Türk İş birliği ve Kalkınma Ajansı (TİKA), AFAD, Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı ve Türk Hava Yolları'dır. Bakanlığın internet sayfasında özellikle yer verilen ülkelerdeki konsoloslukların yayınladığı COVID-19 bilgilendirmelere yer verilmesi ile uluslararası duyuru merkezi olmasını sağlamıştır (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2020). COVID-19'la mücadelede Dışişleri Bakanlığı sürece bütünsel açıdan bakmıştır, hukukun üstünlüğü ve sürdürülebilirlik uyumlaştırma esaslı yönetim uygulamıştır (Bkz: Tablo 4).

3.1.11. Türkiye Cumhuriyeti Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı

İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm bulunmamaktadır. Bakanlığın arama motorunda "COVID-19" ifadesi girildiğinde hiçbir sonuca ulaşılamamakta, yönetim ilkeleriyle ilişki sağlamamaktadır, ancak yerli üretimin desteklenmesi kapsamında madencilik sektörüne özel tedbirler almışlardır. Bu çerçevede madencilik sektörüne ilişkin özel tedbirler alındığı, madenciliğin birçok sektöre madde tedarik eden stratejik bir sektör olduğu vurgulanmıştır. Özellikle diğer sektörlerinde de üretime sürekliliğini sağlamada önemli bir sektör olduğu belirtilmiştir. Beyanlar için gerekli olan evrakların teslim süreleri uzatılmış ve mali yönden kolaylıklar sağlanmıştır. Bu tedbirler yönetim ilkeleri hukukun önceliği göz önüne alınarak, sürdürülebilirlik/uzun vadeli uyum, insan hakları/kültürel çeşitlilik sosyal uyum ve etik esaslı yönetim uygulanmıştır (Türkiye Cumhuriyeti Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 2020).

3.1.12. Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasında COVID-19 hakkında ayrı bir bölüme yer verilmiştir. Bu bölümde de bölündürme yapılmıştır. "Aşı, İlaç ve Tanı Çalışmaları, Yerli Yoğun Bakım Solunum Cihazı, Etil Alkol, Maske, Kolonya, Destek ve Teşvikler, Yasal Düzenlemeler, Güvenli Hizmet ve Üretim Belgeleri, Rapor, Yayın ve Bilgilendirmeler" başlıkları ile toplamda yedi adet kategori oluşturulmuştur. Yine aynı bölümde COVID-19 ile ilgili gelişmelerin aylara göre kronolojisi verilmiş, ilgili tarihe basıldığında COVID-19 hakkında o ay içinde olan haberler ve duyurular eklenmiştir. Bakanlığın sayfasında salgına yönelik kurallara, TÜBA Yayınları, TÜBİTAK Yayınları, KOSGEB Raporlarına yer verilmiştir. Bu raporlarla daha önceki salgınlar, COVID-19 hakkında bilgi vermeyi ve nasıl tedbirler alınması gerektiği hakkında kamuoyunu bilinçlendirmek ve bilim insanlarının doğru kaynaklara yönlendirilmeyi amaçlandığı ifade edilmiştir. İnternet sayfasında yasal düzenlemeler bölümünde bakanlık tarafından COVID-19' a yönelik düzenlemeler ele alındığı on madde verilmiştir. Bunlardan bazıları; Salgın ile mücadele kapsamında Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlıkları tarafından "Yeni Koronavirüs (COVID-19) Salgınının Ekonomik ve Sosyal Hayata Etkilerinin Azaltılması Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" uygulanmaktadır. Teknoparklar ile Ar-Ge ve Tasarım Merkezlerinde yürütülen Ar-Ge ve

Tasarım faaliyetlerinin uzaktan çalışma uygulanması kararı alındığını ve bu alanların ve burada faaliyet gösteren işletmelere mali yönden kolaylıklar bakanlığın ilgili sayfasında duyurulmuştur. Bir başka uygulama KOSGEB'in proje bazlı destek programlarından ve girişimcilik desteklerinden yararlanan için proje sürelerine 4 aya kadar ek süre verildiğini, proje bazlı destek programlarında yer alan geri ödemeli desteklerden faydalanan işletmelerin, KOSGEB'e yapacakları taksit ödemeleri 3 ay ertelendiği ve Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği kapsamında uygulanan programlarda; hali hazırda kredi ödemeleri devam eden işletmelerin kredi taksitleri 3 ay süre ile masrafsız ertelendiği duyuru yapılmıştır. Bakanlığın internet sayfasında COVID-19 aşısı hakkında açıklama veya bilgilendirme COVID-19 için oluşturulmuş ayrı bir bölümde "COVID-19 ile Mücadele Kapsamında Atılan Adımlar" başlığı altında, yukarıda açıklandığı gibi "Aşı, İlaç ve Tanı Çalışmaları" kısmında ilgili gelişmelerin duyurulması yapılmıştır. Bu kısımda verilen alt başlıklar ise şöyledir; Covid-19 Türkiye Platformu, Aşı Çalışmaları, İlaç Çalışmaları, Tanı ve Tanı Sistemleri Alanında Desteklenen Projeler. COVID-19 Türkiye Platformu alt başlığının olduğu bölümde aşı konusunda 17 proje yürütüldüğü ve bu projelerde 49 farklı kurum ve kuruluştan toplam 436 araştırmacı yer aldığı duyurulmuştur. Aşı çalışmaları bölümünde ise "COVID-19 Türkiye Platformu Araştırma Ekibi Lider Kurum" paylaşılmış ve çalışmalarında hangi noktada olduklarının bilgisi kamuoyu ile paylaşılmıştır. Yönetişim ilkelerin, finansal yönetim dâhil tüm ilkeleriyle ilişkilendirilebilen sanayi ve teknoloji bakanlığı COVID -19'la mücadele uygulamaları destekleyici pek çok kuruluşun desteğiyle devam etmiştir. TSE Türk standartları enstitüsüyle ortak çalışma sonucunda oluşturulan sanayi kuruluşları için hijyen, enfeksiyon önleme ve kontrol kılavuzu çok kapsamlı bir çalışmadır. Türk Standartları Enstitüsü (TSE) uzmanları tarafından sanayi işletmelerinin COVID-19 ile mücadelesinde rehber olacak olan COVID-19 Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Kılavuzu hazırlandı. Kılavuz, sanayi kuruluşlarının Covid-19 ile mücadelesinde hijyen ve enfeksiyon önlemede rehber olacak kılavuz, tüm sektörlerdeki sanayicilerin enfeksiyon önleme ve kontrol prosedürleri hakkında bilgi sahibi olmasını amaçlamaktadır. Salgın sonrası dönemin ihtiyacı olan, firmaların güvenilir ve hijyenik üretim standartlarına uygunluğunun belgelendirilmesini de sağlayacak. İşletmeleri buna göre denetleyecek ve denetimi geçenlere adeta uluslararası bir kalite belgesi şeklinde COVID-19 Güvenli Üretim Belgesi verecektir. Böylelikle güven duygusunu tüm ekonomik faaliyetlerin merkezine yerleştirecektir (Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020).

3.1.13. Türkiye Cumhuriyeti Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden "COVID-19" aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm bulunmamaktadır. Ancak konuyu inceleyen, duyurular ve talimatlara destekleyen, toplumun tüm işleyişine dokunan yirmi birimleri vardır. Bunlardan bazıları; İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü, Aile ve Toplum Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı, Sosyal Yardımlar Genel Müdürlüğü, Strateji Geliştirme Başkanlığı,

Şehit Yakınları ve Gaziler Genel Müdürlüğü vb. gibi yirmi alt birimi vardır. Bu birimlerden iş sağlığı ve güvenliği genel müdürlüğü, iş yerlerinde COVID-19’la mücadele kapsamında duyurular, kontrol listeleri hazırlamıştır. Bakanlık COVID-19’ a yönelik mücadele kapsamında şantiyelerde alınması gereken tedbirlere ilişkin kılavuzunu yayınlamıştır. Bakanlığın birimlerinden olan İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü tarafından “İş Yerlerinde COVID-19 ile Mücadele” başlığı ile ayrı bir web sayfası oluşturulmuş, iş yerlerine yönelik uygulamalar ve mevzuatlar buradan duyurulmuştur. “Yeni Koronavirüs (COVID-19) Salgınına Karşı İşyerlerinde Etkin Mücadele İçin Alınması Gerekli Tedbirler” adlı bilgilendirmeler ve afişler hazırlanmıştır. Ayrıca bahsedilen bu web sayfasında farklı birçok alana yönelik kontrol listeleri hazırlanmış ve bu listelerle tedbirlerin ve iş faaliyetlerinin devamlılığı desteklenmiştir. Ayrıca bakanlık tarafından kendi web sayfasında, COVID-19 tedavisi gören hastaların test sonuçlarına bakılmaksızın “Sağlık Uygulama Tebliği (SUT)” kapsamındaki sağlık giderlerinin Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından karşılandığını ve pandemi bakım ücretini ödeyeceği bilgisini duyurmuştur. Ayrıca çok kapsamlı bir mevzuatı olan “Koronavirüs (COVID -19) Tedbirleri” yazısı, salgına karşı korunmak amacıyla merkez ve taşra teşkilatlarına yönelik alınması gereken tedbirler duyurulmuştur. Bakanlığın internet sayfasında COVID-19 aşısı konusu hakkında bakanlığa bağlı resmi veya özel huzurevleri, engelli bakım merkezleri ve koruma evleri gibi kurumlarda kalanlara yönelik ve çalışanlara aşının uygulanacağı duyurulmuştur. Bu belirtilen kuruluşlarda kalan kişiler ve çalışanlar için hedeflenen sayı 87 Bin 120 kişi olarak belirtilmiştir. Ayrıca COVID-19 (koronavirüs) bilgilendirme metinleri ve görseller paylaşılan bakanlığın sayfasında aşı hakkında aynı uygulama yapılmıştı. COVID-19’la mücadelede Tablo 4’te gösterildiği gibi Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı yönetim ilkelerinin tamamını tüm gereklilikleriyle uygulamıştır (Türkiye Cumhuriyeti Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, 2020).

3.1.14. Türkiye Cumhuriyeti Adalet Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasında COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm bulunmamaktadır. İlgili kurumun web sayfasında arama bölümünde kavram aratılmıştır. Bakanlığın web ana sayfasında yayınlanan “Adalet Hizmetlerinde Koronavirüs Tedbirleri Kapsamında Yeni Çalışma Esasları Kılavuzu” paylaşılmıştır. Bu kılavuz bakanlık tarafından bakanlığın paydaşlarına yönelik ve halka yönelik salgının bulaşma riskini azaltmaya yönelik hazırlanmış olup, “Bilimsel Danışma Kurulunun” önerileri doğrultusunda ilgili bakanlığın birimlerince oluşturulmuştur. Kurumda çalışan personelleri ve adalet hizmetlerinden faydalanmak için adliyeye gelenlere yönelik uyulması gereken kuralların detaylı olarak açıklandığı kılavuzda, özellikle sosyal mesafe, maske ve dezenfeksiyon kullanımı ve hijyen üzerine bilgilendirilme yapılmıştır. “Mahkemelere ilişkin alınacak tedbirler” bölümünde yargı sisteminin paydaşları olan avukatlar, hâkimler, savcılar, icra dairelerine yönelik belirlenmiş tedbirler ayrı bir bölümde için duyurulmuştur. Yine bu kılavuza göre, çevrimiçi ortamda duruşma yapılması ile ilgili düzenlemeler duyurulmuştur. Salgından dolayı ortaya çıkan e-duruşma platformu ile virüsün yayılmasını engellemeye yönelik, avukatların duruşmaya ofislerinden

katılmalarını kolaylaştıran uygulamayı duyurumunu yapmışlardır. Öncelikle uygulama pilot olarak belirlenmiş yerlerde kullanılmıştır. Uygulamanın nasıl kullanılacağı ve nelerin gerekli olduğu hakkında detaylı bilgiler e-duruşma üzerinde açıkça anlatılmış, sıkça sorulan sorular bölümünde ise konulara ilişkin detaylı bilgilendirmeler yapılmıştır. Uygulamaya cep telefonlarından veya diğer elektronik cihazlardan bağlanması süreci kolaylaştırıcı bir yenilik olarak ele alınabilir. İlgili bakanlığın web sayfasında, “Korona Virüsü Hakkında Alınacak Tedbirler” başlığı ile yayınlanmış mevzuat bulunmaktadır. Bu mevzuatta Sağlık Bakanlığı bünyesinde oluşturulan Koronavirüs Bilim Kurulu'nun önerilerine uyulmasının önemli olduğu vurgulanmış ve bu kurallara uyulması gerektiği bildirilmiştir. Ayrıca, yargılama faaliyetlerine yönelik gerçekleştirilen işlerin yürütülmesine yönelik uyarılar yapılmıştır. Bir başka duyuru ise iş alım için gerçekleştirilen sınavlara yönelik olup, sınavlar tedbirler gereği ertelendiği duyurularak adayların sınavlara yönelik mağduriyet yaşamaları engellendiği açıklanmıştır. Bakanlığın internet sayfasında COVID-19 aşısı hakkında bilgilendirme tespit edilememiştir. Fakat bakanlığın duyurular bölümünde Sağlık Bakanlığının açıklamış olduğu aşı uygulanacak gruplar verilmiştir. Adalet Bakanlığının A grubu olarak belirlenmiş “hizmetin sürdürülmesi için öncelikli sektörlerin çalışanları” olarak tanımlanan grubun içinde olduğu bilgisi verilmiştir. COVID-19'la mücadelede Adalet Bakanlığı yönetim ilkelerinden katılımcılık yenilik ve değişimle ilgili ilkelere, hukukun üstünlüğü, etkililik, verimlilik, katılımcılık, sürdürülebilirlik, şeffaflık ve açıklık ilkelerine değinilmiştir. Fakat finansal yönetim ve kapasite artırımı alanlara yönelik çalışmalar tespit edilmemiştir (Türkiye Cumhuriyeti Adalet Bakanlığı, 2020).

3.1.15. Türkiye Cumhuriyeti Tarım ve Orman Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm de bulunmaktadır. Bu bölümde COVID-19'a yönelik alınan tedbirlerin bir arada sunulduğu web sayfası bulunmaktadır. Bu alanda bulunan tedbirler incelenirse; “Çiftçilerimiz İçin Koronavirüs Tedbirleri” bölümünde çiftçilere yönelik hazırlanmıştır. Tarımsal faaliyetleri uygulama sürecinde çiftçilerin ellerini tarımsal faaliyet öncesi ve sonrası ellerin yıkanması gerektiğini anlatmış, çalışma süresince tedbirlerin nasıl uygulanması gerektiği anlatılmıştır. Bir başka tedbirde “Tarlalarda Alınacak Koronavirüs Tedbirleri” alınan bu tedbirin bilgi anlamında destek veren ek tedbirleri içerir. Bakanlığın paydaşlarını ilgilendiren diğer tedbirler ise, hayvancılık, gıda işletmeleri, kümeslerde uygulanacak tedbirler, seralar, mezbahalar, fırın ve unlu mamuller üretim tesisleri, veteriner hekimlerine yönelik tedbirler yayınlanmıştır. Alanlara yönelik ayarlanmış tedbirler kamuoyuna bilgi vermeyle beraber uyulmasına yönelik hukuki yaptırımlı uyarıları uyulmasını beklemektedir. Bu alanda oluşturulmuş “COVID-19 Sıkça Sorulan Sorular” bölümü oluşturularak yirmi bir sorunun cevabı verilerek kamuoyu bilgilendirilmeye çalışılmıştır. Bakanlığın internet sayfasında COVID-19 aşısı hakkında bilgilendirme haberler bölümünde aşı geliştirme çalışmalarına destek olacağını duyurmuştur. Bakanlık bu desteği ve çalışmalarını Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel

Müdürlüğü (TAGEM) aracılığı ile yürüteceğini ve TÜBİTAK'a gönüllü olarak danışmanlık sağlayacaklarını aktarmıştır. Bu bilgilendirmenin detaylarını ise TAGEM'in aylık olarak yayınladığı e-Bülten isimli dergide açıklanmıştır. COVID-19'la mücadelede Tarım ve Orman Bakanlığı Tablo 4'te gösterildiği gibi yönetim ilkelerinden katılımcılık yenilik ve değişimle ilgili ilkelere, hukukun üstünlüğü, etkililik, verimlilik, katılımcılık, sürdürülebilirlik, şeffaflık ve açıklık ilkelerine değinilmiştir. Fakat finansal yönetim, hukukun üstünlüğü, hesap verilebilirlik ve kapasite artırımı alanlara yönelik çalışmalar tespit edilmemiştir (Türkiye Cumhuriyeti Tarım ve Orman Bakanlığı, 2020).

3.1.16. Türkiye Cumhuriyeti Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı

Bakanlığın internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden "COVID-19" aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm bulunmamaktadır. Bakanlığın haber sayfasında, yurtdışında yaşayan Türk vatandaşlarının Türkiye getirilmesi için yürütülen çalışmalara yer verilmiştir. Farklı ülkelerde gerçekleştirilen faaliyetler sıralanmıştır. Bir başka haberde ise COVID-19 tedavisi gören hastaların Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) kapsamındaki sağlık giderlerinin Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından karşılanacağı açıklanmıştır. Tedavi gören hastalara bu yönden maddi destek sağlanacağı duyurulmuştur. Yine bir habere göre bakanlık, 1.003 Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı'na maddi destek sağlanacağı belirtilmiştir. Bu miktarlar ayrıca duyurulmuştur. Bir başka habere göre desteklenen ilaç listesine COVID-19 nedeniyle 32 ilacın eklendiği duyurulmuştur. Habere göre bedeli karşılanan yurt içi ilaç sayısı 8.594'e yükseldiği duyurulmuştur. Bakanlık binasının dezenfekte edildiğini ve çalışanlarına gerekli bilgilendirmelerin yapıldığı duyurulmuştur. Sağlık Bakanlığı tarafından ilan edilen "Koronavirüs Riskine Karşı Uymamız Gereken 14 Kural" yayınlanmış ve ayrıca engelli vatandaşların bu kuralları anlamasına yönelik video hazırlanmış, web sayfasında bu video eklenmiştir. Kurum içi veya halka yönelik web semineri gerçekleştirdiklerini ve buna ait detaylar verilmiştir. Bakanlık işçi ve işletmelere yönelik kısa çalışma ödeneği, nakdi ücret desteği, işsizlik ödeneği ve normalleşme desteği gibi maddi destekleri açıklamış ve bunlara dair veriler açıklamıştır. 55 milyarlık destek ve ödemedden toplam 9,5 milyon kişinin istifade ettiği belirtilmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, 2020).

Yönetişimin katılımcılarının doğası gereği bazı kurum kuruluşlarda yönetsel boyutuyla COVID-19'la mücadelesine destek olacak uygulamalar gerçekleştirmişlerdir. Yönetişim kavramının yönetsel boyutunda uygulamalar sağlayan, ulaşabilen aktörleri değerlendirdiğimizde burada, Yüksek Öğretim Kurulu, İstanbul Sanayi Odası, Türkiye Futbol Federasyonu, Türkiye Okçuluk Federasyonu, Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü ve Türk Kızılay Derneği COVID-19 mücadelede yönetim ilkelerinden hangilerine yönelik çalışma yaptıkları saptanmaya çalışılmıştır.

3.1.17. Yüksek Öğretim Kurulu

Kurulun internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili kurumun COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm de bulunmaktadır. Bu bölümün adı “COVID-19 Bilgilendirme” olup, salgın süresince YÖK’ün yaptığı çalışmaları, alınan yönetim ve mevzuat kararlarını, kamuya, ulusal ve uluslararası üniversite camiasına duyurmak amacıyla açılmıştır. Kurulun salgına yönelik mücadele yönelik kapsamada üniversitelerde “Koronavirüs Komisyonları (KOVKOM)” oluşturuldu. Sürecin en az kayıpla atlatılabilmesi için akademisyenleri ve öğrencileri hedef alarak süreçte yaşanan sıkıntıların çözülmesini sağlamak ve eğitimde sürekliliği sağlamak vb. gibi amaçlarla oluşturulmuştur. Kurul’un bir diğer çalışması ise “Küresel Salgında Yeni Normalleşme Süreci” adlı rehberi yayınlaması olmuştur. Bu rehberi, 2020-2021 yılı için çerçeve bir karar olarak tanımlamıştır. Rehber kurulun paydaşlarına yönelik birçok farklı konuyu kapsamaktadır. “Uzaktan Öğretim Uygulamaları, Uygulamalı Eğitimler, Ölçme ve Değerlendirme Uygulamaları, Yabancı Uyruklu Öğrenciler, Toplantılar, Kongreler ve Değişim Programları başlıkları altında oluşturulmuştur.” Kurul Başkanı, üniversite hastaneleri ile eğitim ve araştırma hastanelerinde görevli akademik personel, sağlık çalışanları ve yükseköğretim kurumlarında görevli akademik ve idari personelin öncelikli olarak yeni tip koronavirüs aşılama programına dâhil edilmesini istediğini açıklamış ve kamuoyuna paylaşmıştır. Ayrıca öğrencilerin bu süreç içinde mağdur olmamasına yönelik kolaylaştırıcı çözüm kararları almışlardır. Örneğin, e-kayıt, tek hekim raporu, şartlı kayıt fırsatı vb. gibi kolaylıklar öğrencilere sunulmuştur. COVID-19’la mücadelede Yüksek Öğretim Kurulu Tablo 4’te belirtildiği gibi yönetim ilkeleri çerçevesinde yetkinlik ve kapasite artırımı ve finansal yönetim dışında özellikle katılımçılık açıklık ve şeffaflık sürdürülebilirlik ilkelerini uygulamıştır (Yükseköğretim Kurulu, 2020).

3.1.18. İstanbul Sanayi Odası

Kurumun internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili kurumun COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm de bulunmaktadır. “Koronavirüs duyuruları” başlığı ile oluşturulmuş web sayfasında, COVID-19 ile ilgili haberlerin, duyuruların ve uygulamaların paylaşıldığı bir platform oluşturulmuştur. İstanbul Sanayi Odası, bu sayfada bakanlıkların aldığı kararları özellikle burada paylaşarak sanayi sektörünü ilgilendiren bilgileri üyeleriyle paylaşmayı amaçlamıştır. Örneğin, İçişleri Bakanlığının almış olduğu sokağa çıkma yasağını sayfada tekrar duyurarak üyelerini uygulanacak karara yönelik bilgilendirme yapmıştır. Ayrıca “Salgın Hastalıklarla Mücadele Standardı” oluşturarak, işyerlerinde çalışmaya elverişli koşulların oluşturulması, iş sağlığı ve güvenliği açısından risk oluşturmayacak şekilde sürdürülebilir olması ve en önemlisi de sistemli bir yapı kurulması amacıyla oluşturmuşlardır. Bu oluşturulan yayın, işyerleri için dolaylı olarak halk sağlığı için önemli olup, salgına yönelik etkin mücadele için alınması gereken tedbirlere yönelik bir standart oluşturması bakımından

somut bir kaynak sağlar. Böylece işyerlerinde süreç izlenebilir, ölçülebilir ve denetlenebilir. (iso. org.tr, 2020) COVID-19'la mücadelede İstanbul Sanayi Odası COVID-19 özelinde salgın hastalıklarla mücadele el kitabı ve standartları hazırlamıştır. Bu el kitabını hazırlayanların bir çalışanın evinden işyerine, işyerinde geçirdiği süre ve işyerinden evine ulaşması boyunca geçen aşamaları göz önünde bulundurarak salgına yönelik yapılması ve uygulanması gerekenleri bilimsel veriler ile ele aldıklarını açıklamış, işyerlerinde bulunan herkesin görev ve sorumlulukları konuya ilişkin detaylıca duyurulmuştur. Kılavuzda “COVID-19 nedir?”, “Nasıl bulaşır?”, “Kişilerde nasıl bulgular gösterir?” , virüs için risk grupları hakkında bilgilendirmelerin yanında kişisel koruyucu malzemelerin tanıtılması, nasıl kullanılacağı, dezenfeksiyon işlemleri, beslenme, sosyo-psikolojik durumlar ve önleyici çalışmalar açıklanmıştır. COVID-19'la mücadelede İstanbul Sanayi Odası uygulamaları yönetim ilkeleri çerçevesinde incelendiğinde Tablo 4'te belirtildiği gibi yenilik ve değişime açıklık, insan hakları çeşitlilik ve sosyal uyum ve hesap verilebilirlik ilkeleriyle ilişkilendirilmektedir (İstanbul Sanayi Odası , 2020).

3.1.19. Türkiye Futbol Federasyonu

Futbol Federasyonluğun internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm de bulunmamaktadır. Fakat kurumun kendi internet sayfası, ana sayfada “COVID Sağlık Rehberi”, “COVID-19 Pozitif Test Senaryosu”, “COVID-19 Salgını Nedeniyle Müsabakalarda Uygulanacak Tedbire İlişkin Talimat” başlıkları verilmiştir. COVID Sağlık Rehberi, TFF öncülüğünde, Koronavirüs süresince Sağlık Kurulu ve Acıbadem Sports iş birliği ile TFF 2020 - 2021 sezonu için hazırlanmış olduğu duyurulmuştur. Paydaşlarına yönelik yol gösterici olarak tanımladığı rehber, genel prensipler, hazırlık dönemi, pozitif test senaryosu, müsabaka dönemi başlıkları ile dört bölümde oluşturulmuştur. Tüm paydaşların oluşturulan başlıklar altında tek tek değerlendirilmiştir. “COVID-19Salgını Nedeniyle Müsabakalarda Uygulanacak Tedbirlere İlişkin Talimat” adıyla yayınlanan talimat ile “Ziraat Türkiye Kupası” müsabakaları ve futbol liglerine yönelik özel koşulları belirlemek adına oluşturulmuştur. COVID-19 salgını nedeniyle müsabakalarda uygulanacak tedbirlere ilişkin talimat Tablo 4'te gösterildiği gibi katılımcılık, sürdürülebilirlik, insan hakları ve sosyal uyum, yenilik ve değişime açıklık yönetim ilkeleriyle ilişkilidir (Türkiye Futbol Federasyonu, 2020).

3.1.20. Türkiye Okçuluk Federasyonu

Okçuluk Federasyonluğun internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili bakanlığın COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm de bulunmamaktadır. “TOF Covid-19 Protokolü” adıyla hazırlanmış protokol, okçuluk çalışmaları ile ilgili alınması gereken önlemler ve uygulamalara yönelik hazırlanmıştır. Protokol hazırlanırken farklı bakanlıkların

uygulamaları ve Dünya Okçuluk Federasyonu bildirimler göz önüne alınarak hazırlanmıştır. Yönetişim ilkeleri uygulamaları açısından Tablo 4'te gösterildiği gibi katılımcılık, açıklık ve şeffaflık ve sosyal uyum ilkeleriyle ilişkilendirilmiştir (Türkiye Okçuluk Federasyonu, 2021).

3.1.21. Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD)

AFAD internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden "COVID-19" aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili kurumun COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölüm bulunmamaktadır. Ancak anasayfa duyuru bölümünde konu ile ilgili olarak "Yeni Kısıtlama ve Tedbirler Genelgesi Hakkında Sıkça Sorulan Sorular" ve "Koronavirüs ile Mücadele Kapsamında" başlıkları olan ayrı bir sayfaya yönlendirmektedir. Sıkça sorulan sorular bölümünde, 30.12.2020 tarihli 20077 sayılı Genelge için hazırlanmış olup konu hakkında ilgili başlığa yönelik kısa cevaplar verilerek anlam karışıklığı giderilmeye çalışılmıştır. Toplam on iki soru ve cevap bulunan bu kısımda farklı konular ele alınmıştır. Yeni tedbirler ve genelge bölümünde ise alınan Cumhurbaşkanlık Kararlarının duyurusu yapılmıştır. Sokağa çıkma yasakları ve kısıtlamaları hakkında alınan kararlara genişçe yer verilmiştir Kısıtlama saatleri, günleri, kimlerin muaf olunacağı, kısıtlamanın detayları ele alınmıştır. Kısıtlama için muaf olanlara yer verilmiş, verilen muafklar açıklanmasında "Acil Çağrı Merkezleri, Vefa Sosyal Destek Birimleri, İl/İlçe Salgın Denetim Merkezleri, Göç İdaresi, Kızılay, AFAD ve afet kapsamındaki faaliyetlerde görevli olanlar ve gönüllü olarak görev verilenler" ile AFAD'ın muaf olduğu duyurulmuştur. Sayfanın arama bölümünde aratıldığında ise konu hakkında haberlere ulaşılmıştır. Yurt dışından gelen vatandaşların evlerine ulaştırılmasına yönelik çalışma gerçekleştirdiklerini, bu çalışma için personel sayısı ve harcanan tutar kamuoyu ile paylaşılmıştır. Bu haber duyurular bölümünde paylaşılmış ve bu habere ek olarak paylaşılan bir başka duyuru ise bu çalışmalarda evlerine ulaştırılan vatandaşlardan ücret alınmadığı açıklaması yapılmış ve AFAD'ın bu aşamalarda çalışmaları paylaşılmıştır. Bakanlığın internet sayfasında COVID-19 aşısı hakkında bir açıklama veya bilgilendirme tespit edilememiştir. COVID-19'la mücadelede AFAD yönetim ilkelerinden Tablo 4'te gösterildiği gibi katılımcılık yetkinlik ve kapasite, sürdürülebilirlik ve uyumlaştırmayla ilişkilendirilebilir (AFAD, 2020).

3.1.22. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM)

Müdürlüğün internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden "COVID-19" aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili kurumun COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölümü de bulunmaktadır. Ayrılan bölüm "COVID-19 Tedbirler" başlığı ile oluşturulmuş, duyurular, Notam, sektöre yönelik bülten ve yazılar, uçuş yasağı bulunan ülkeler başlıklarından oluşmaktadır. Duyurular bölümünde, yapılacak sınavların ve eğitimlerin iptaline yönelik duyurular verilmiştir. Ayrıca Ulaştırma ve Alt Yapı Bakanlığı'nın basın açıklamalarını bu bölümde paylaşmıştır. Bu basın açıklamasında ise uçuşları askıya alınan ülkelerin adları ve hangi tarihten itibaren geçerli olacağı bilgisi aktarılmıştır. Ayrıca yine aynı bölümde Türkiye Cumhuriyeti

İletişim Başkanlığı tarafından yayınlanan basın açıklaması duyurulmuş, açıklamanın internet uzantıları verilmiştir. Burada paylaşılan bir başka duyuru, Sağlık Bakanlığı'nın havacılıkla ilgili aldığı tedbirler paylaşılmıştır. Uçuşları yasaklanan ülkeler ve hangi gün ve saat sonrası yasak olacağı, diğer ülkelerin kendi vatandaşlarını nasıl taşıyacağına dair detayların bilgisi duyurulmuştur. Bu bölümde uçuşu yasaklanan ülkelerin listesi ve “Uçuş Yasakları Hakkındaki NOTAM” yayınlanmıştır. “Sektöre Yönelik Bülten ve Yazılar” için ayrılmış bölümde ise, “Uçuş Operasyon Emniyet Bülteni” ve ekleri paylaşılmıştır. Bültende, hava taşıma işletmeleri, terminal işletmeleri, yer hizmetleri kuruluşları, temsil, gözetim ve yönetim kuruluşlarına yönelik yayınlanmıştır. Arama bölümünde hedeflenen kavram aratıldığında ise, “Havacılık ve Uzay Tıbbi Platformu 2020 Değerlendirme Toplantısı” ile ilgili bilgilendirici bir metin yayınlanmış olup, toplantının ne zaman gerçekleşeceği ve nasıl gerçekleşeceği bilgisi verilmiştir. COVID-19'un havacılığa etkileri temelinde havacılık tıp konularına, konu ile ilgili mevzuatlara, personellere ilişkin düzenlemelere ve çeşitli tıbbi konuların ele alınacağı bilgisi aktarılmıştır. Sayfanın yine aynı bölümünde, “COVID-19 İlk ve Sürekli Uçuşa Elverişlilik Tedbirleri Hakkında” adlı yazıda UED-2020/1 sayılı Genelge kapsamı genişletilerek revize edildiği bilgisi verilmiştir. Uçuşa elverişlilik ile ilgili olan genelgede, eğitimler, dil puanları konulara değinilmiştir. Yazının altına değişen genelgelerin uzantıları verilmiştir; “İlk ve Sürekli Uçuşa Elverişlilik COVID 19 Tedbirleri Genelgesi” ve “COVID-19 kapsamında Kısa Süreli Bakım Uzatma Bilgilendirme Formu” başlıkları ile ilgili bilgiler duyurulmuştur. Müdürlüğün internet sayfasında COVID-19 aşısı hakkında duyuru paylaşılmış olup, aşının uçaklarda taşınmasına yönelik genelge yayınlanmıştır. “Aşıların Kuru Buz Kullanılarak Taşınması (UOD-2020/5G)” adlı genelge ile aşıların ulaştırılmasında gerekli olan sıcaklığın sağlanmasına yönelik yayınlanmıştır. Karbondioksit ile aşıların bulunması gereken sıcaklıkta taşınmasının sağlanabileceği kamuoyu ile paylaşılmıştır. 13 maddelik olan genelgede taşınma işleminin şekli, gerekliliği, uçakta ve yerde görev alan tüm çalışanların olası olumsuz risklere karşı gerekli tedbirlerin alınmasına ilişkin gereklilikleri tespit etmek amacıyla hazırlanmıştır. COVID -19'la mücadelede SHGM yönetim ilkelerinden Tablo 4'te belirtildiği gibi verimlilik, hukuk üstünlüğü, değişime açıklık, sürdürülebilirlik, yetkinlik ve katılım ilkeleri ile ilişkilendirilebilir (SHGM, 2020).

3.1.23. Türkiye Kızılay Derneği

Kurumun internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili kurumun COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölümü bulunmaktadır. “Yeni Koronavirüs (COVID - 19)” adı ile oluşturulan sayfada konu hakkında bilgilendirme yapılmıştır. YÖK ve MEB bilgilendirme içeriklerini ve kurumun hazırladığı bilgilendirme dokümanları bu sayfada yayınlamıştır. İnternet sayfasında ayrıca “Evde Mutlu Kal” adlı slogan verilmiş, evde yapılabilecek çeşitli aktivite önerisinde bulunulmuştur. Bahçe işleri için öneriler, çocuk kulübü, dil eğitimi için kullanılabilir dil uygulama önerileri, sanal müze önerileri vb. tavsiyelerin yanında koronavirüs hakkında bilgilendirme yazısı ve TRT kanalları bilgisi verilmiştir. Ayrıca bu bölümde, “Bu hilal seninle var” slogan ile verilen Kızılay

Korona Dayanışma Projesi için yardım kampanyası yürütülmektedir. Sosyal yardım bağışları ile yürütülen diğer kampanyalar ise, “Maske Paketi Bağışı”, “Korona Gıda Paketi Desteği”, “Korona Hijyen Paketi Desteği”, “Korona Sağlık Çalışanlarına Destek Paketi” ve “Korona Hasta Destek Paketi” başlıkları ile bağış programları yürütülmektedir. Ayrıca, karantina dönemlerinde evden çıkamayan yaşlı ve hasta insanlara yönelik uygulamaları, karantinada bulunan hastalara yemek dağıtımı, maske ve dezenfektan yardımları, uzaktan eğitime destek vb. birçok uygulamalarını paylaşmasının yanında ayrıca gerçekleştirilen uygulamaları İngilizce olarak da yayınlamıştır. COVID-19'la mücadelede Türkiye Kızılay Derneği Tablo 4'te belirtildiği gibi yönetim ilkeleri çerçevesinde bağış ve paket destekleriyle finansal yönetimi sağlayarak tüm yönetim ilkelerini uygulamıştır (Türk Kızılay, 2020).

3.1.24. TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları

Türkiye'de periyodik araç muayenesinde yetkili ve görevli tek kuruluş olan TÜVTÜRK'ün internet sayfasından yararlanarak hazırlanmış aşağıdaki bilgiler, sitenin arama bölümünden “COVID-19” aratılarak bulunan sonuçlar değerlendirilmiştir. İlgili kurumun COVID-19 hakkında internet sayfasında ayrılmış özel bir bölümü bulunmamaktadır. Ancak web sayfasının ana sayfa bölümde duyurular bölümünde “TÜVTÜRK'ten Önemli Duyuru!” başlığı ile yayınlanmış bir metin bulunmaktadır. Bu bilgilendirici metnin içeriği T.C Sağlık Bakanlığı tarafından belirlenen tedbirlerini ve gerekli temizlik, mesafe ve koruyucu ekipmanların kurumda uygulandıklarını açıklayan yazı paylaşılmıştır. Bu aydınlatıcı metnin altına uygulanan tedbirleri anlatan “Koronavirüs (Kovid-19) İçin İstasyonlarımızda Alınan Önlemler” adıyla video ve görsel paylaşılmıştır. Ayrıca internet sayfalarında bulunan arama motorunda ilgili kelimeler aratıldığında bir başka sonuç “Koronavirüs Önlemleri Hakkında Sorular” bölümü oluşturulmuştur. Yapılan işlemlerin devam edip etmediğine, uygulanan virüs tedbirlerine veya kurumda yapılan işlemlerin uygulanmasına yönelik detaylı sorulara yönelik açıklayıcı cevaplar yer almaktadır. Ayrıca haberler bölümünde yer alan açıklamaya göre sağlık çalışanlarına 500.000 koruyucu maske bağışladıklarını bildirmişlerdir. COVID-19'la mücadelede TÜVTÜRK uygulamaları yönetim ilkeleri çerçevesinde incelendiğinde Tablo 4'te belirtildiği gibi yenilik ve değişime açıklık, insan hakları çeşitlilik ve sosyal uyum, sürdürülebilirlik ve uzun vadeli uyum, katılımcılık, verimlilik ve etkinlik ilkeleriyle ilişkilendirilmektedir. Daha önce sıralanmış aktörlerin aşı konusu hakkında yaptıkları açıklamalar veya bilgilendirmeler ele alındığında; Gençlik ve Spor Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, Enerji Ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, İstanbul Sanayi Odası, Türkiye Futbol Federasyonu, Türkiye Okçuluk Federasyonu, T.C. İçişleri Bakanlığı Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD), Türkiye Kızılay Derneği ve TÜVTÜRK COVID-19 aşısı hakkında açıklama yapmamıştır. Fakat çalışma için ele alınan diğer aktörler, aşı hakkında doğrudan veya dolaylı olarak duyuru veya haber yapmışlardır (TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları, 2020).

3.2. Covid-19'la Mücadelede Türkiye'deki Farklı Aktörlerin Yönetişim İlkeleri Uygulamaları Matrisi

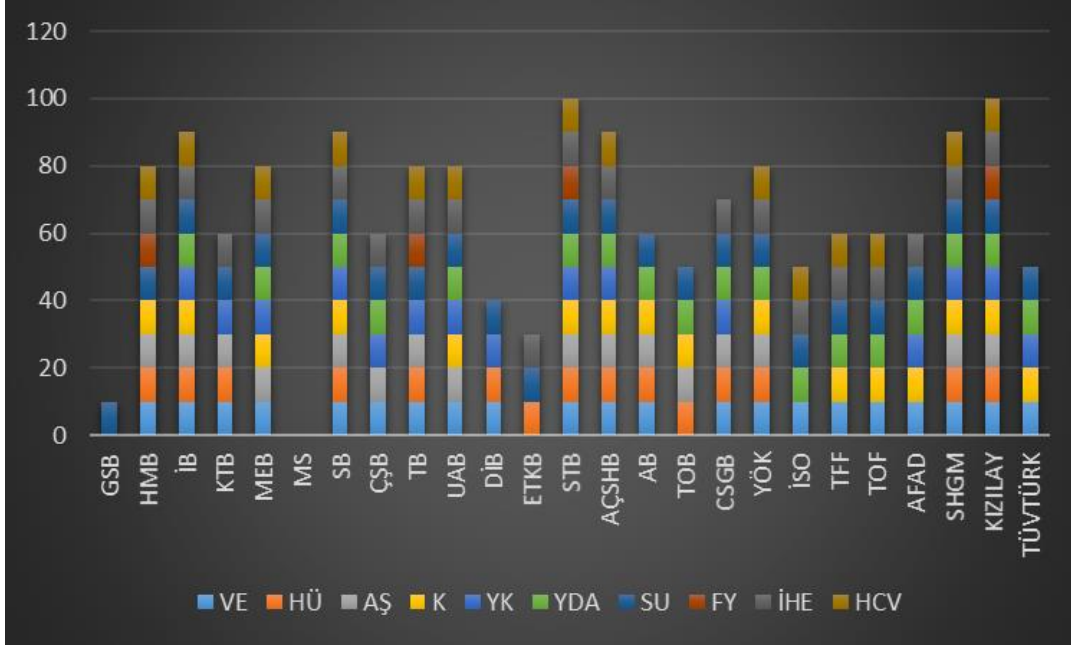
COVID-19'la mücadele sürecinde sağlık yaşam alanı yaratarak sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi tüm aktörler kapsamı ve uzmanlık alanları doğrultusunda hizmet sağlamıştır, diğer aktörlerle iş birliği içinde olmuştur. Tüm bu süreç yönetim ilkeleri çerçevesinde değerlendirildiğinde Tablo 4'teki matris tablo elde edilmiştir. Tablo 4'de yer alan her bir yönetim ilkesi uygulaması 10 puan olarak değerlendirilmiştir. İncelenen 24 aktörün her bir yönetim ilkesini uygulayıp uygulamadığı değerlendirilmiştir. Her bir yönetim ilkesini hangi düzeyde uyguladığı farklı bir ölçeklendirme konusudur. Çalışmada bu değerlendirmeye kaynaklara erişimin verdiği kısıttan dolayı yer verilmemiştir. Tablo 4 de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın ve Kızılay'ın (100 puan) COVID-19'la mücadelede tüm yönetim ilkelerini uyguladığı, tüm aktörler için sürdürülebilirlik ve uzun vadeli uyumun (230puan) temel prensip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4. Covid-19'la Mücadelede Farklı Aktörlerin Yönetişim İlkeleri Uygulamaları Matrisi

	VE	HÜ	AŞ	K	YK	YDA	SU	FY	İHE	HCV	TOPLAM/100
1	GSB						10				10
2	HMB	10	10	10	10		10	10	10	10	80
3	İB	10	10	10	10	10	10		10	10	90
4	KTB	10	10	10		10	10		10		60
5	MEB	10		10	10	10	10		10	10	80
6	MS										0
7	SB	10	10	10	10	10	10		10	10	90
8	ÇŞB	10		10		10	10		10		60
9	TB	10	10	10		10		10	10	10	80
10	UAB	10		10	10	10	10		10	10	80
11	DİB	10	10			10	10				40
12	ETKB		10				10		10		30
13	STB	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100
14	AÇSHB	10	10	10	10	10	10		10	10	90
15	AB	10	10	10	10		10	10			60
16	TOB		10	10	10		10	10			50
17	CSGB	10	10	10		10	10		10		70
18	YÖK	10	10	10	10		10	10		10	80
19	İSO	10					10	10		10	50
20	TFF	10			10		10	10		10	60
21	TOF	10			10		10	10		10	60
22	AFAD	10			10	10	10	10		10	60
23	SHGM	10	10	10	10	10	10		10	10	90
24	KIZILAY	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100
25	TÜVTÜRK	10			10	10	10	10			50
	TOPLAM	200	140	140	160	140	170	230	40	180	140

Matris tablosunu grafik olarak değerlendirdiğimiz COVID-19'la mücadelede en çok kullanılan yönetim ilkelerini ve yönetim ilkeleri çerçevesinde COVID-19 ile mücadele eden aktörleri net olarak görebilmekteyiz.

Grafik 1. COVID -19'la Mücadelede Farklı Aktörlerin Yönetişim İlkeleri Uygulamaları



Grafik 1 ve matris tablosu Covid-19 ile mücadelede sürdürülebilirlik ve uzun vadeli uyumun en çok karşılık bulan yönetim ilkesidir. Bu süreçte aktörler için diğer en önemli ilke süreci verimli ve etkin yönetmek bunu sosyal uyum insan hakları ve etik çerçevede gerçekleştirebilmektir. Araştırmamızın Cumhurbaşkanlığına bağlı kurumlardan bütçesinin cumhurbaşkanlığı strateji ve bütçe başkanlığı kaynaklı olmasından dolayı finansal yönetim yönetim ilkeleri açısından sadece ilgili bakanlıklarda önem taşımıştır. Ayrıca COVID-19 pandemisinin sağlık gibi yaşamın temelinden kaynaklanmasından dolayı bütçe şartlarına paylaşımlarda yer verilmemiştir. Hukukun üstünlüğü ilkesi sadece gerekli olan bakanlıklarda ve süreçlerde değerlendirilmeye alınmıştır.

Aktörler açısından değerlendirildiğinde ise Gençlik Ve Spor Bakanlığı ayrı talimat yayınlamadığı için, Milli Savunma Bakanlığının misyonunun askeri ve stratejik değerler olduğu için, Enerji Ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının COVID-19 Pandemisi ile mikro düzeyde ilişkisi olduğu için, Dışişleri Bakanlığının misyonunun ise uluslararası stratejiler olmasından dolayı yönetim ilkelerinin sadece sürdürülebilirlik yetkinlik ve kapasite ve hukuk ilkeleriyle ilişkili süreçleri kapsamında değerlendirilebilmiştir. İçişleri Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı, sanayi ve teknoloji bakanlığı, aile çalışma ve sosyal hizmetler bakanlığı ve sivil havacılık genel müdürlüğü yönetişimin tüm ilkelerine karşılık gelecek uygulamalar gerçekleştirmişlerdir.

Çalışmanın yürütülmesinde gelişen çalışmanın kapsamı ile ilişkili olan COVID-19 aşısının, ele alınan aktörlerin internet sayfasında ele alınıp alınmadığı incelenmiştir. Yapılan incelemelere göre

aktörlerinden bazıları doğrudan veya dolaylı duyuru veya haber başlıkları altında ilgili bilgiler paylaşırken, diğerleri COVID-19 aşısı hakkında ilgili paylaşımları bulunmamaktadır. COVID-19 aşısı hakkında bilgi paylaşımı veya duyuru yapmadığı tespit edilenler şunlardır; Gençlik ve Spor Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Adalet Bakanlığı, İstanbul Sanayi Odası, Türkiye Futbol Federasyonu, Türkiye Okçuluk Federasyonu, AFAD, Türkiye Kızılay Derneği, Tüvtürk. Sıralanan aktörlerin dışında kalan, ele alınan diğer kurumlar Covid-19 aşısı hakkında internet sayfalarında duyuru veya haber başlıkları bölümünde duyurusunu yapmıştır. Bu kurumların aşısı konusunu nasıl ele aldıkları, çalışmada yer alan ilgili başlıkların altında yer verilmiştir.

4. SONUÇ

Bu çalışma COVID-19'la mücadele eden, konuyla ilişkileri talimat, genelge veya dokümanlarını web sayfalarında paylaşmış aktörlerin, bu mücadeleyi ne ölçüde yönetim ilkeleri kapsamında gerçekleştirdiğini değerlendirmek için yapılmıştır. Yönetim ilkeleri açısından değerlendirdiğimizde;

Verimlilik ve etkinlik, performansın değerlendirilmesiyle ilgilidir. COVID-19'la mücadele sürecinde yönetim ilkelerinin uygulanmasında farklı boyutlardaki kurumlar verimlilik ve etkinliği sağlamışlardır. Ancak performans sadece kurum kuruluşların yönetim ilkeleriyle ilişkili değildir. En önemli paydaş olan toplumun pandemi kurallarına uymasını da içermektedir.

Açıklık ve şeffaflık, tüm vatandaşların COVID -19'la mücadele bilgi alma süreciyle ilgilidir. Tüm aktörler kapsamları doğrultusunda aydınlatıcı ve şeffaf ifadeler kullanmışlardır. Bu bilgilendirilmenin temel aracı web sayfalarıdır. Milli Savunma Bakanlığında, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığında, COVID-19 yönetim süreciyle ilgili detaylandırılmış talimatın, uygulamanın ayrı bir sekme gösterilmemiştir. Bazı bakanlıklar ise İçişleri Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı talimatlarından başka uygulama geliştirmedikleri için arama motorlarında COVID-19'la mücadeleyle ilgili hiçbir eyleme rastlanılamamıştır. Gazete, haber, blog gibi üçüncül kaynaklardan da yararlanılmıştır. Bu durum COVID-19 uygulamalarıyla ilgili veriye ulaşabilmek için veri madenciliği ihtiyacını doğurmuştur. Bazı bakanlıklarında sayfasında arama motoru uygulaması bulunmamaktadır. Eğer stratejik bir sebebi yoksa bu durum vatandaşa aktarılan şeffaf uygulamaların iletilmesinde sorun yaşatan teknolojik bir detaydır. Gençlik ve Spor Bakanlığı ve Milli Savunma Bakanlığı için hedeflenen kavrama yönelik ayrı bir bölüm oluşturulmamış ve ayrıca bakanlığın arama motoru uygulaması web sayfasında bulunmamaktadır. İnternet sayfasında hem ayrı bölüm oluşturulmuş hem de arama motorundan aratılabilenler ise Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Yüksek Öğretim Kurulu, İstanbul Sanayi Odası, Sağlık Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Afet Ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, Ulaştırma Ve Alt Yapı Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü ve

Türkiye Kızılay Derneği olmuştur. Sıralanan bu kurumlar şeffaflıkla ilgi metinsel ve teknolojik tüm detayları paylaşmışlardır.

Hukukun üstünlüğü, COVID-19'la mücadele sürecinde başlıca etkilenen alan ekonomidir. Ekonomik iyileştirmeler için geliştirilen uygulamalar berberin hukuki düzenlemeleri getirmektedir. Vatandaşların davranışlarını düzenlemek, sosyal işleri yönetmek ve sosyal yaşamda normal bir düzeni sürdürmek amacıyla, özellikle işlevsel ilişkisi olan bakanlıklar hukukun üstünlüğü ile COVID-19 kapsamında geçici maddeler uygulamışlardır. Bu bakanlık ve kurumlar şunlardır; Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Kültür Turizm Bakanlığı, Adalet Bakanlığı, Yüksek Öğretim Kurulu, Milli Savunma Bakanlığı, İstanbul Sanayi Odası, Sağlık Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Ulaştırma ve Alt Yapı Bakanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Dışişleri Bakanlığı ve Tarım ve Orman Bakanlığı'dır.

Katılımcılık, yönetişimin temel ilkelerindedir. Halkın katılımı, halkın ihtiyaçları ve talepleri hakkındaki bilgileri halktan politika yapıcılara ve uygulayıcılara aktarılmasıdır. Ancak COVID-19 Pandemisi insanlığın daha önce tecrübe etmediği bir durumdur. Çok hızlı gelişmiş ve halkın ihtiyaçları kendileri tarafından dile getirilmeden tahmin edilmek durumunda kanılmıştır. Sağlık bakanlığında korona virüs bilim kurulu farklı tıp disiplinlerinden halk sağlığı birimini, hukuk müşavirliğini temsil eden üyelerden oluşmuştur. Kurul üyelerinin temsil yeteneği ve diğer bakanlıkların gereklilik analiziyle katılımcılık sağlanmıştır. Toplumun her ihtiyacına karşılayacak uygulamalar geliştirilmiştir. Toplumun istek ve ihtiyaçların doğan faaliyet gerektiğinde düzenlenmekte alınan kararlar Resmi Gazete'de yayınlanmaktadır. En son yayınlanan karar 23/12/2020 tarihli "Yeni Koronavirüs (COVID-19) Nedeniyle Dışsal Etkilerden Kaynaklanan Dönemsel Durumlar Kapsamındaki Zorlayıcı Sebep Gereğiyle Yapılan Kısa Çalışma Başvuru Süresinin Uzatılması Hakkında Karar"dır. (Karar Sayısı: 3316) Bu karar ile kısa çalışma ödeneği verilmesi kararı ile salgından olumsuz yönde etkinin mali yönü desteklenmeye çalışılmış ve alınan Karar Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından yürütülmüş veya yürütülmektedir.

Yetkinlik ve kapasite, COVID-19'la mücadele süreci kurumların becerilerini analiz etme, gerekiyorsa kapasiteye dönüştürme imkânı sunmuştur. Daha iyi sonuçlar elde etmek için pratik yöntemler ve prosedürler oluşturulup kullanılmıştır. Bunu en iyi uygulayan aktörler, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Kültür Turizm Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Afet Ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Dışişleri Bakanlığı uygulamıştır.

Yenilik ve değişime açıklık, COVID-19'la mücadele sürecinde sorunlara yeni ve verimli çözümler arayan, modern hizmet sunana aktörlerin başında Milli Eğitim Bakanlığı uzaktan eğitim

uygulaması gelmektedir. Ayrıca bu ilkeyi, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Yüksek Öğretim Kurulu, İstanbul Sanayi Odası, Sağlık Bakanlığı, Türkiye Futbol Federasyonu, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Türkiye Okçuluk Federasyonu, Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, Ulaştırma ve Alt Yapı Bakanlığı, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, Türkiye Kızılay Derneği uygulamıştır.

Sürdürülebilirlik ve uzun vadeli uyum, COVID-19' la mücadele sürecinde tüm aktörlerin hepsi topluluğun sürdürülebilirliğini dikkate almış, tüm kararları gelecek dönemlerde uygulanabilecek uygulamalardan seçmiştir.

Finansal Yönetim İlkesi, COVID-19' la mücadele sürecinde bütçe krizlerinden, mali şoklardan, bahsedilmemiş devlet hizmetlerinin iyileştirmeye yönelik popüler taleplerin artan zorlukları özellikle hazine bakanlığı kararlar almış ve uygulamışlardır. Yerel yönetim, belediyeler arası dayanışma, yüklerin ve faydaların adil bir şekilde paylaşılması veya risklerin azaltılmasına yönelik uygulamalar gerçekleşmiştir.

İnsan hakları, kültürel çeşitlilik sosyal uyum ve etik davranış ilkesi, COVID-19' la mücadele sürecinde tüm kararlar kamu yararına ayrımcılıktan, bireysellikten uzaktan, insan haklarına saygılı ve insan sağlığı ve geleceği için alınan kararlar kapsamında uygulanmıştır.

Hesap verebilirlik cevaplanabilirlik ilkesi, COVID-19' la mücadele sürecinde hem kurum içindeki paydaşlara hem kurum dışındaki paydaşlara aynı zamanda topluma hesap verebilirlik, yöneticilerin ve idari organların sahip oldukları pozisyonların görev ve yükümlülüklerini yerine getirmeleri gerekliliği vardır bunun içinde uygulamaların standartlarının belirlenmesi gerekmektedir. Web sayfalarından yapılan çalışma kapsamın uygulamaların kriterleri ve standartları en net şekilde kurumların birbirine karşı hesap verilebilirliklerinin dışında toplumdaki her bireyin birbirine karşı sorumlu olduğu COVID-19 pandemisinde toplumunda standartlara ve kurallara uymadığı zaman karşılaşacağı uyarı veya cezai işlemler yine sadece bu bakanlıklar kapsamında aktarılmıştır.

Aktörler açısından bakıldığında Sağlık Bakanlığı ve İçişleri Bakanlığı kural koyucuları etrafında oluşan uygulamalar, aktörlerin özelliklerine göre değişkenlik göstermiştir. Ancak tüm aktörler yönetim ilkeleriyle ilişkili kararlar almışlardır. Yönetişim uygulamaları önceden planlanan uygulamalardır. Pandemi gibi bir kriz döneminde bakanlıklarımızca veya diğer aktör aracılığıyla gerçekleşen COVID-19mücadelesinde yönetim ilkelerine uyulması ve sonrasında sürekli iyileştirilmesi bir yönetim başarısıdır. Ayrıca COVID-19' la mücadele başlığı tek başına bir durum olmadığı, kişilerin gösterdiği tedbirli tutum ve kurallara uymayla şekillendiği, virüsün tip değiştirmesinin etkilendiği ve kontrol edilemediği için yapılan uygulamaların sonuçları net olarak belirlenmemektedir. Buna rağmen vaka sayısı düşmekte ve aşı uygulaması gerçekleşmektedir.

KAYNAKÇA

- AFAD. (2020, 05 08). Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı. COVID-19: <https://www.afad.gov.tr/arama/ara/COVID> adresinden alındı
- Ball, C. (2009). What is transparency? . *Public Integrity*, 293-308.
- Carbone, M. (2010). The European Union, good governance and aid co-ordination. . *Third world quarterly*, 13-29.
- Ebbesson, J. (2010). The rule of law in governance of complex socio-ecological changes. *Global Environmental Change*, 414-422.
- European Label of Governance Excellence. (2020, 12 02). *12 of Governance Excellence Of Good Democratic Governance*.
- The Council of Europe: <https://rm.coe.int/12-principles-brochure-final/1680741931>
- Fidan, Y. (2011). Yönetimden Yönetişime: Kavramsal Bir Bakış. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 5-10.
- Firidin, E., ve Uzun, A. (2018). İyi Yönetişim İlkelerinden Katılımın Uygulanması Hususunda Teorik Bir Değerlendirme. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 8(1), 180-197.
- Guarini, E. (2013). Financial management and governance across levels of government. F. m. and. içinde
- İstanbul Sanayi Odası. (2020, 06 23). İstanbul Sanayi Odası. COVID-19 Duyuru: <https://www.iso.org.tr/koronavirus-duyurulari/> adresinden alındı
- Jang, J. M. (2016). Global governance: present and future. *Palgrave Communications*, 1-5.
- Kaufmann, D. K. (2007, 12 20). *Governance matters VII: aggregate and individual governance indicators 1996-2007*. The World Bank. Word Bankası: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/governancemattersvii.pdf> adresinden alındı
- Kettl, D. F. (2000). The transformation of governance: Globalization, devolution, and the role of government. *Public administration review*, 488-497.
- Lemos, M. C. (2006). Environmental governance. *Annual review of environment and resources*, 31.
- Masango, R. (2002). Public participation: A critical ingredient of good governance. *Politeia*, 52-65.
- McKibbin, W. ve Fernando R.(2020). The economic impact of COVID -19. . *Economics in the Time of COVID -19*, 45.
- Molina, O., ve Martin , R. (2002). Corporatism: The past, present, and future of a concept. *Annual review of political science*.
- Mullen, C. H.-J. (2011). The democratic potential of public participation: Healthcare governance in England. *Social & Legal Studies*, 21-38.
- Munir, A., Khan, F. U., Usman, M. ve Khuram, S. (2019). Relationship between Corporate Governance, Corporate Sustainability and Financial Performance. *Pakistan Journal of Commerce & Social Sciences*, 915-933.
- OECD. (2020, 12 20). *Glossary of statistical terms*. <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=7237> adresinden alındı
- Olsen, J. P. (2006). Maybe it is time to rediscover bureaucracy. *Journal of public administration research and theory*, 1-24.

- Pollitt, C. ve Bouckaert G. (2017). *Public management reform: A comparative analysis-into the age of austerity*. New York: Oxford University Press.
- Schiehll, E. A. (2014). National governance bundles perspective: Understanding the diversity of corporate governance practices at the firm and country levels. *Corporate Governance: An International Review*, 179-184.
- SHGM. (2020, 03 13). Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü. COVID-19 Tedbirler: <http://web.shgm.gov.tr/tr/covid-19-tedbirler/6327-COVID-19-tedbirler> adresinden alındı
- Türk Dil Kurumu. (2020, 12 20). *Türk Dil Kurumu Sözlüğü*. <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı
- Türk Kızılayı. (2020, 07 12). Kızılay. Duyurular: <https://www.kizilay.org.tr/> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Adalet Bakanlığı. (2020, 06 03). Adalet Bakanlığı. Duyurular: <https://www.adalet.gov.tr/> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı. (2020, 09 03). Haber. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı: <https://www.aile.gov.tr/haberler> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı. (2020, 08 12). Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı. Haberler: <https://www.csgb.gov.tr/> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı. (2020, 09 17). Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı. Haber: <https://csb.gov.tr/arama?ara=COVID> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı. (2020, 11 06). Dışişleri Bakanlığı. Koronavirüs Salgınındaki Rol ve Vizyonumuz: <https://www.mfa.gov.tr/koronavirus-salginindaki-rol-ve-vizyonumuz-6-11-2020.tr.mfa> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı. (2020, 08 12). Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı. Duyurular: <https://enerji.gov.tr/gundem-duyurular-liste> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Gençlik ve Spor Bakanlığı. (2020, 08 22). *Gençlik ve Spor Bakanlığı*. Haber: <https://gsb.gov.tr/haberler-ve-duyurular.html> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2020, 05 17). *Hazine ve Maliye Bakanlığı*. Basın Duyurular: <https://www.hmb.gov.tr/kategori/basin-duyurulari> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti İçişleri Bakanlığı. (2020, 06 22). İçişleri Bakanlığı. Duyurular: <https://www.icisleri.gov.tr/arama/ara/COVID> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Kültür ve Turizm Bakanlığı. (2020, 12 16). Kültür ve Turizm Bakanlığı. Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı: <https://www.ktb.gov.tr/> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Millî Eğitim Bakanlığı. (2020, 05 06). Millî Eğitim Bakanlığı. COVID-19: <http://COVID-19.meb.gov.tr/> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Millî Savunma Bakanlığı. (2020, 07 11). Millî Savunma Bakanlığı. COVID-19 Kapsamında Alınan Önlemler: <https://www.msb.gov.tr/> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı. (2020, 06 04). Sağlık Bakanlığı. COVID-19: <https://COVID-19.saglik.gov.tr/> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2020, 06 21). Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. COVID-19: <https://www.sanayi.gov.tr/COVID-19> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Tarım ve Orman Bakanlığı. (2020, 06 10). Tarım ve Orman Bakanlığı. COVID-19 TEDBİRLERİ: <https://www.tarimorman.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=52> adresinden alındı

- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı. (2020, 06 12). Ticaret Bakanlığı. COVID-19 Ticaret Önlemleri: <https://covid19.ticaret.gov.tr/> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı. (2020, 06 13). Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı. COVID-19 ve Yükseköğretim: <https://covid19.yok.gov.tr/AnaSayfa> adresinden alındı
- Türkiye Futbol Federasyonu. (2020, 06 14). Türkiye Futbol Federasyonu. Pozitif Test Sonucu: <https://www.tff.org/Resources/TFF/Documents/SaglikKurulu/SaglikKuruluPozitif-Test-Senaryosu.pdf> adresinden alındı
- Türkiye Okçuluk Federasyonu. (2021, 12 31). Türkiye Okçuluk Federasyonu. COVID-19Hakkında Acil ve Önemli Duyuru: <https://www.tof.gov.tr/federasyonumuz-etkinlikleri-icin-covid-19-hakkinda-acil-ve-onemli-duyuru/> adresinden alındı
- TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları. (2020, 06 12). TÜVTÜRK. Arama: <https://www.tuvturk.com.tr/rama-sonuc.aspx?search=korona> adresinden alındı
- United Nations Development Programme. (2020, 12 20). *Human Development Report 1997*. http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/258/hdr_1997_en_complete_nostats.pdf adresinden alındı
- Vatn, A. ve Vedeld P.O. (2013). National governance structures for REDD+. *Global Environmental Change*, 422-432.
- Velavan, T. P. (2020). The COVID-19epidemic. . *Tropical medicine & international health : TM & IH*, 278–280.
- Williams, D. ve Young T. (1994). Governance, the World Bank and liberal theory. *Political Studies*, 84-100.
- Yükseköğretim Kurulu. (2020, 06 12). YÖK. COVID-19 Bilgilendirme: <https://COVID-19.yok.gov.tr/AnaSayfa> adresinden alındı



SAVUNMA HARCAMALARI VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİNİN
SİMETRİK VE ASİMETRİK NEDENSELLİK ANALİZİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ (1985-2019)
SYMMETRIC AND ASYMMETRIC CAUSALITY BETWEEN DEFENSE EXPENDITURE
AND ECONOMIC GROWTH: THE CASE OF TURKEY (1985-2019)

Türker BATMAZ¹, Burcu YÜRÜK²



1. Dr., turkerbtmz@gmail.com,
<https://orcid.org/0000-0001-6922-6161>
2. Arş. Gör., Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler
Fakültesi, Muhasebe ve Finans Yönetimi,
burcu.yuruk@usak.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0001-6922-6161>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
12.04.2021 21.12.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
29.08.2021 08.29.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.914932>

Öz

Türkiye Jeopolitik konumu itibarıyla önemli bir yere sahip olan ülkedir. Bu bakımdan kamu harcamaları içerisinde savunma harcamalarının payı oldukça yüksek miktarlarda seyretmektedir. Çalışmada, Türkiye'nin 1985-2019 dönemindeki askeri savunması için yapmış olduğu harcamalar ile ekonomik büyümesi arasında bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı Hacker ve Hatemi-J (2006) doğrusal ve Hatemi-J (2012) doğrusal olmayan nedensellik testleriyle analiz edilmiştir. Çalışma kapsamında Granger ve Yoon (2002) tarafından ileri sürülen değişkenler arasındaki gizli nedensellik olasılığının açığa çıkarılması amaçlanmaktadır. Analizlerden elde edilen bulgulara, savunma için yapılan harcamalar ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik bağına rastlanmamıştır. Bu durum doğrusal nedensellik testinde; gizli nedensellik ilişkisinin bulunabileceğini destekler niteliktedir. Nitekim, doğrusal olmayan nedensellik ilişkisi bulgularında doğrusal olmayan bir ilişki gözlemlenmiştir. Etki tepki analizlerinde ise, söz konusu değişkenler arasında gözlemlenen doğrusal olmayan ilişki geri bildirim hipotezini doğrulamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye Ekonomisi, Savunma Harcamaları, Ekonomik Büyüme, Doğrusal ve Doğrusal Olmayan Nedensellik Analizi

Abstract

Turkey has been of great importance considering its geopolitical location. In this respect, the share of defense expenditures in public expenditures is quite high. In this study, whether there is a causal relationship between Turkey's military defense expenditures in the 1985-2019 period and its economic growth has been analyzed using Hacker and Hatemi-J (2006) linear and Hatemi-J (2012) non-linear causality tests. Within the scope of the study, it is aimed to reveal the possibility of hidden causality between variables suggested by Granger and Yoon (2002). According to the findings obtained from the analyses, there is no linear causality relationship between defense expenditure and economic growth. This situation supports that the hidden causality relationship can be found in the linear causality test. As a matter of fact, a nonlinear relationship has been observed in the non-linear causality relationship results. In impulse-response analysis, the nonlinear relationship observed between the mentioned variables confirms the feedback hypothesis.

Keywords: Turkey Economics, Defense Expenditure, Economic Growth. Linear and Non-Linear Causality Analysis.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

Dissidences regarding the causality relationship between defense expenditures and economic growth are still up to date today. Examining the empirical studies, it is observed that the causality relationship between defense expenditure and growth is analyzed within the framework of linear Granger (1969), Toda-Yamamoto (1995) and Hacker-Hatemi-J (2006) causality tests. It is suggested that positive and negative shock effects of variables are homogeneous in linear causality tests. It was stated for the first time in the literature by Granger and Yoon (2002) that accepting positive and negative shock effects as homogeneous may cause hidden cointegration problem. For that reason, it is expected that investigating the hidden cointegration in the causality relationship between defense expenditure and economic growth considering linear and non-linear causality analyzes will bring a different perspective to the literature.

Research Questions

In this study, the main goal is to answer the question of whether there is a hidden cointegration problem between variables. Therefore, using Turkey's 1985-2019 period of time series, the causality relationship between defense expenditure and economic growth has been analyzed applying Hacker-Hatemi-J (2006) linear and Hatemi-J (2012) non-linear causality method.

Literature Review

There are four different hypotheses in the literature regarding the causality relationship between defense expenditure and economic growth. These are the growth hypothesis based on defense expenditure, the defense expenditure hypothesis based on growth, the feedback hypothesis, and the neutrality hypothesis. Among these hypotheses, while the growth hypothesis based on defense expenditure and the defense expenditure hypothesis based on growth show a unidirectional causality relationship, the feedback hypothesis explains the bidirectional causality relationship. The neutrality hypothesis states that there is no causality relationship between variables. (Hatemi-J, Chang, Chen, Lin & Gupta, 2018). These four hypotheses have been tested frequently in various empirical studies to date. In empirical studies examining the causality relationship between defense expenditure and economic growth, it is seen that traditional (Linear) methods are mostly preferred. Among these traditional methods, Granger (1969) causality, Toda-Yamamoto (1995) and Hacker-Hatemi-J (2006) stand out. In this study, the causality relationship between defense expenditure and economic growth has been investigated using Hacker and Hatemi-J (2006) linear and Hatemi-J (2012) non-linear causality tests. The application of these tests together is of great importance in terms of detecting the hidden cointegration problem.

Methodology

In this study, Hacker and Hatemi-J (2006) linear causality and Hatemi-J (2012) non-linear causality tests have been applied. In addition, to determine the direction of causality relationships

obtained from the analyzes, impulse-response analyzes developed by Hatemi-J (2014) have been applied. In linear causality tests, the effect of negative - positive shocks belonging to the series has been accepted as homogeneous. This situation plays a significant role in the development of non-linear causality tests. For the first time, Granger and Yoon (2002) suggested that negative and positive shocks should be examined separately. Accordingly, they explained that when the series react to shocks together, they are integrated (Granger & Yoon, 2002). But when the series react to shocks separately, they are not integrated. Hatemi-J (2012) suggests that accepting the effects of negative and positive shocks as homogeneous is limiting for potential non-linear causality. The elimination of the hidden cointegration problem put forward by Granger and Yoon (2002) and the separation of positive and negative shocks by Hatemi-J (2012) that affect variables are vital in decision-makers' economic policy-making processes.

Results and Conclusions

According to the empirical findings of the study, no statistically significant causality relationship has been found between variables in the linear causality test. This suggests that there may be the possibility of hidden cointegration. For that reason, Hatemi-J (2012) non-linear causality test, which was designed to investigate whether there is hidden co-integration, has been applied. As a result of the non-linear causality test of Hatemi-J (2012), a significant and two-way non-linear causality relationship between the negative shock of economic growth (LMG-) and negative shock of defense expenditures (LSH-) at statistically 1%, 5% and 10% significance levels are observed. As a result of the non-linear causality test of Hatemi-J (2012), statistically significant and two-way non-linear causality relationship has been observed between the negative shock of economic growth (LMG-) and negative shock of defense expenditures (LSH-) at 1%, 5% and 10% significance levels. In addition, statistically, an non-linear causality relationship has been determined between the positive shock of economic growth (LMG+) and the negative shock of defense expenditures (LSH-) at the significance level of 1%. Finally, a statistically significant non-linear causality relationship at the 5% significance level has been determined between defense spending positive shock (LSH+) and economic growth negative shock (LMG-). In order to determine the direction of causality relationships obtained from the analysis, the impulse-response analyzes developed by Hatemi-J (2014) have been applied. According to the findings we have obtained, a causality relationship has been determined from economic growth positive shock (LMG+) to defense expenditure negative shock (LSH-). Similarly, a causality relationship from the negative shock of defence expenditure (LSH-) to the negative shock of economic growth (LMG-) has been observed. While one of the findings of the study is that there is a causality relationship from defense expenditure positive shock (LSH+) to economic growth negative shock (LMG-), the other finding of the study is that there is a causality relationship from national income negative shock (LMG-) to defense expenditure negative shock (LSH-).

1. GİRİŞ

Kamu harcamaları, hükümet tarafından toplumun istek ve ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yapılan harcamalardır. Savunma harcamaları ise, kamu harcamalarının fonksiyonel sınıflandırması içerisinde yer alan önemli harcama kalemlerinden birisidir. Bu harcama kalemi, ülkelerin güvenliğini tehdit eden unsurlara karşı milli gelirinden ayırdığı pay olarak da tanımlanmaktadır. Devletin asli görevlerinden birisi olan savunma hizmeti; kamu hizmetlerinin tam kamusal mal sınıfı içerisinde değerlendirilmektedir. Savunma hizmetinin tam kamusal mal sınıfı içerisinde değerlendirilmesinin sebebi, tüketimde rekabetinin olmaması ve dışlanamamasıdır. Bu durum savunma harcamalarının hem pozitif hem de negatif dışsallıklara sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Ayrıca, ülkelere ait savunma harcamalarının büyüklüğünü belirleyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler arasında, terör örgütlerinin silahlı eylemleri, mevcut tehditler, ülkelerin sınır güvenlikleri, ülkeler arası güvenlikçi askeri koalisyonlar, ülkelerin dış politika tercihleri, jeopolitik konumları, nüfusları, askeri eğitim seviyeleri ve teknolojik gelişmeler bunlar arasında başlıcalarıdır. Ancak, savunma harcamalarını belirleyen en önemli faktörler ise, ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri ile birlikte bütçelerinin büyüklüğüdür.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de savunma harcamaları 1980’den 1998 yılına gelinceye kadar azalan bir seyir izlemiştir. Ancak, 1998’den günümüze kadar geçen süreçte kamu harcamaları alt kalemleri arasında yer alan savunma harcamalarında dönemsel artışlar yaşandığı görülmektedir. Savunma harcamalarının milli gelir içerisindeki payı ise, ekonomik büyümeye bağlı olarak değişkenlik göstermiştir. Bu noktada, savunma harcamalarının politika etkinliğinin araştırılması önem arz etmektedir (Çevik ve Bektaş, 2019).

Alan yazını incelendiğinde ise, söz konusu harcamaların büyüme üzerindeki etkisi iktisadi ekoller tarafından farklı şekillerde yorumlanmaktadır. Bu ekoller arasında Neoklasik ve Keynesyen görüş savunma harcamalarının pozitif dışsallık yarattığını savunurken Klasik görüş ise, bu durumun aksine savunma harcamalarının negatif dışsallığa neden olduğunu savunmaktadır. Bu görüşler çerçevesinde 4 hipotez ortaya çıkmaktadır. Bu hipotezler; büyüme, savunma harcamaları, geri bildirim ve yansızlık hipotezi olarak karşımıza çıkmaktadır (Hatemi-J, Chang, Chen, Lin veğ Gupta, 2018).

Bu çalışma; savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinde saklı eş-bütünleşmeyi ortaya çıkarmayı amaç edinmiştir. Bu amaç doğrultusunda, 1985-2019 döneminin zaman serisi verileri kullanılarak doğrusal ve doğrusal olmayan nedensellik analizleriyle test edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışma diğerlerinden farklı olarak, pozitif ve negatif şokların yönünün tespit edilmesi ve homojen yapıda olmayan değişkenlerin ayrıştırılması açısından alan yazınına farklı bir bakış açısı kazandırmayı öngörmektedir. İki bölümden oluşan bu çalışmanın, birinci bölümünde değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik teorik çerçeve alan yazınındaki çalışmalarla incelenmiştir. İkinci

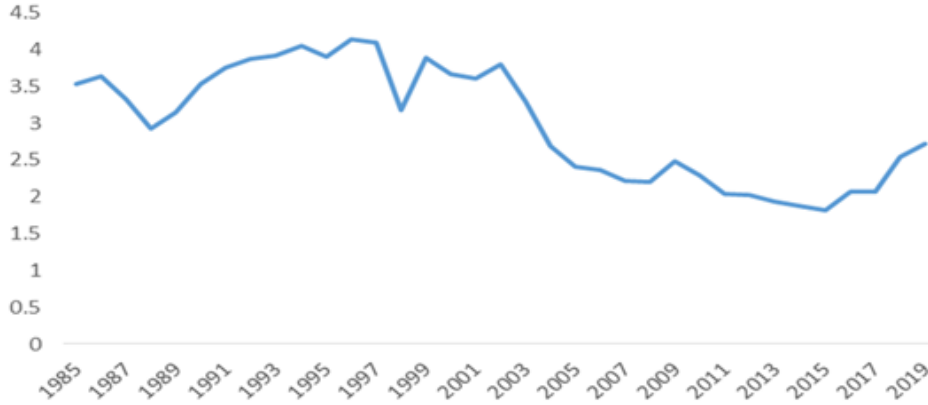
bölümde ise, simetrik ve asimetrik etkilerin dikkate alındığı nedensellik testlerinin sonuçları açıklanmıştır.

2. SAVUNMA HARCAMALARI VE EKONOMİK BÜYÜME

Devlet tarafından ülkenin güvenlik ihtiyacını sağlamak amacıyla yapılan kamu harcamalarının fonksiyonel sınıflandırması içerisinde yer alan savunma harcamaları; bir taraftan ülkeye fayda sağlarken, diğer taraftan da devlet bütçesine bir maliyet oluşturmaktadır. Alan yazınında; iktisadi ekollerin savunma harcamaları ile ekonomik büyüme üzerindeki yaklaşımları fayda-maliyet analizleri bakımından farklılık göstermektedir. Devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiği tezini savunan Klasik okulun temsilcilerinden Adam Smith ve David Ricardo savunma harcamalarının büyümeye negatif etkisi olduğu görüşünü savunmaktadır. Neo-Klasik yaklaşımda; söz konusu değişkenler arasındaki fayda-maliyet analizleri rasyonel etkilerin izleri ile dengelenmektedir. Ancak, bu görüş savunma harcamalarının sadece arz cephesiyle değerlendirildiği gerekçesiyle eleştirilmektedir (D'Agostino, G. Dunne J.P. ve Pieroni, L., 2010). Keynesyen ekol ise; kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği görüşünü savunmaktadır. Bu görüş, alan yazınında Keynes Hipotezi olarak yer almaktadır. Bu hipotezden hareketle, savunma harcamalarındaki artışın çarpan etkisiyle birlikte düşük talebi ve yatırımları canlandıracağı ileri sürülmektedir (Soyyigit Kaya, 2013).

Konu Türkiye açısından değerlendirildiğinde ise, 1985-2019 yılları arasında savunma harcamalarının milli gelir içindeki payının, dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir (Şekil 1). Buna göre, Türkiye' de 1985-2019 döneminde savunma harcamalarının milli gelir içindeki payının %2 ile %4 arasında değişkenlik gösterdiği görülmektedir. Şekil 1' de savunma harcamalarının milli gelir içindeki payının 2000-2017 yılları arasında (2001 ve 2008 krizlerinin de etkisiyle) %3,7'den %2,2' ye kadar gerilediği görülmektedir. Savunma harcamalarındaki artışa rağmen meydana gelen bu gerilemenin sebebi olarak milli gelir hesaplama yöntemindeki değişiklik ile birlikte ekonomideki büyümedeki düşüş gösterilebilir (Üçlüer, 2017, s. 162). Savunma harcamalarının milli gelir içindeki payı 2001 krizinde bir önceki yıla göre %27,8, 2008 krizinde ise, %4,5 oranında azalmıştır. Ancak, savunma harcamalarının milli gelir içindeki payının arttığı görülmektedir. Söz konusu artışın sebebi ise, 2008' de ortaya çıkan finansal krizin de etkisiyle milli gelir seviyesinde görülen düşüşlerdir.

Şekil 1. Savunma Harcamalarının Milli Gelir İçindeki Payı (%)



Kaynak: World Bank (10.11.2021)

Ulusal ve uluslararası alan yazınında, savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi çoğu kez teorik ve ampirik çalışmalara konu olmuştur. Konuyla ilgili öncü ampirik çalışma, Benoit (1973; 1978) tarafından yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda değişkenler arasında doğrusal bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, Keynesyen görüşü destekler niteliktedir. Alan yazınına öncülük eden bu çalışma sonrasında da; savunma harcamaları iki farklı şekilde ele alınmaya devam etmektedir. Bu çalışmalar arasındaki talep yönlü yaklaşımlarda keynesyen ekolün izleri görülmekte iken; arz yönlü yaklaşımlarda ise, Klasik ekol tarafından ileri sürülen dışlama etkisi karşımıza çıkmaktadır. Arz yönlü yaklaşımlarda savunma harcamalarının etkisi ekonomik büyüme aleyhine bir sonuç yaratırken talep yönlü yaklaşımlarda ise, ekonomik büyüme lehine bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Arz ve talep cephesi yönünden ele alındığında savunma harcamalarının söz konusu olumlu ve olumsuz etkileri Tablo 1’de ifade edildiği gibidir.

Tablo 1. Savunma Harcamalarının Olumlu ve Olumsuz Etkileri

Arz Cephesi Yönünden	Talep Cephesi Yönünden
Savunma harcamaları pozitif dışsallıklara sahiptir.	Devlet tarafından savunma harcamalarının azaltılması bütçe içerisinde bir tasarruf etkisi yaratarak verginin azaltılmasına neden olmaktadır.
Silah üretici ülkelerde ileri teknoloji silahların üretilmesi teknolojik geri beslenme ile diğer endüstrilerle bağlantı oluşturmaktadır.	Savunma sanayi için ithal ikameci bir politikanın izlenmesi ihracatın gelişimini yavaşlatarak ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilmektedir.
Eğitim ve sağlık harcamalarında olduğu gibi savunma harcamalarının da ekonomik büyüme etkisi Barro’nun yaptığı çalışmada kanıtlanmıştır.	İthal edilen silahlar söz konusu ise, bu durum ülkede döviz kurunun artmasına yol açarak ülke ekonomisini olumsuz etkilemektedir.

Kaynak: Giray, 2004.

Alan yazını incelendiğinde; değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin dört hipotezle değerlendirildiği görülmektedir. Bu hipotezlerden büyüme ve savunma harcamaları hipotezi değişkenler arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi olabileceğini belirtmektedir. Geri bildirim hipotezi, karşılıklı nedensellik ilişkisini açıklarken, yansızlık hipotezi ise değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin

olmadığını ifade etmektedir (Hatemi-J vd., 2018). Alan yazınında yer alan ampirik çalışmalar incelendiğinde; seçilen dönem aralığı, kullanılan değişkenler, analizde uygulanan yöntem ve araştırmaya konu olan ülkeler farklılık göstermektedir. Buna bağlı olarak da ekonomik büyüme ve savunma harcamalarına ilişkin tartışmalar günümüzde de devam etmektedir. Söz konusu ampirik çalışmaların sonuçlarında, alan yazınında yer alan farklı görüşlerden arz yönlü ve talep yönlü yaklaşıma ilişkin örnekler yer almakta ancak söz konusu değişkenlerin ilişkisine yönelik kesin bir yargıya ulaşılmadığı görülmektedir. Alan yazınındaki ampirik çalışmalarda ise, çoğunlukla geleneksel (doğrusal) yöntemlerin tercih edildiği görülmektedir. Söz konusu geleneksel yöntemler arasında Granger (1969) nedensellik, Toda ve Yamamoto (1995) ve Hacker ve Hatemi-J (2006) ön plana çıkmaktadır. Granger nedensellik yöntemi kullanılarak yapılan ampirik analizlerin sonucunda, değişkenler arasında tek yönlü nedensellik (Dunne, Nikolaidou ve Vougas (2001); Karagöl ve Palas (2004); Kalyoncu ve Yücel (2006); Karagianni ve Pempetzoğlu (2009); Bektaş (2017); Raju ve Ahmed (2019); Sezgin ve Yağtu (2019)), çift yönlü nedensellik (Akal, Doğruyol ve Bilişli (2011); Soyyiğit (2013); Korkmaz ve Bilgin (2017)) ve nedensellik ilişkisinin yer almadığı (Kollias (1997); Görkem ve Işık (2008); Kayan (2017); Durgun ve Timur (2017); Şit (2018); Riveros Gavilanes (2020)), Toda ve Yamamoto (1995) yöntemi kullanılarak yapılan analizlerde, tek yönlü (Soyyiğit (2013); Bektaş (2017); Aydın (2020)) ve nedensellik ilişkisine rastlanmayan (Yılcı ve Özcan (2009); Doğan (2018); Şit (2018)), Hacker ve Hatemi-J (2006) yöntemi kullanılarak yapılan analizlerde ise, Gül ve Torusdağ (2020) tarafından yapılan çalışmada ise, tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanırken, Doğan (2018) yapmış olduğu çalışmasında herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlamamıştır.

Geleneksel yöntemlerden elde edilen sonuçlarda pozitif ve negatif şokların heterojen yapıda olmadığı ifade edilmektedir. Alan yazınında ilk kez Granger ve Yoon (2002), heterojen kabul edilmeyen şokların gizli eş bütünleşmeye neden olabileceğini ileri sürmektedir. Bu görüş, Hatemi-J (2012) tarafından doğrusal olmayan nedensellik analizinin geliştirilmesi açısından da yol gösterici olmuştur. Söz konusu analizde, pozitif ve negatif şoklar ayrıştırılarak gizli eş bütünleşme sorunu çözülmek istenmektedir. Çalışmamızda doğrusal ve doğrusal olmayan nedensellik analizleri birlikte analize dâhil edilmiştir. Çalışmamızdaki amaç, saklı eş bütünleşme sorununun ortadan kaldırılması ve pozitif-negatif şokların etkilerinin ayrıştırılarak analiz edilmesidir. Çalışmamızı bugüne kadar yapılmış olan çalışmalardan farklılaştıran yönü ise, ulusal ve uluslararası alan yazınına bu yönüyle de bakılmasına dikkat çekmektir.

3. UYGULAMA

İki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkinin tespit edilmesi, hipotezlerin iktisadi teorilerle uyumunu istatistiksel olarak ifade etmesi açısından önem taşımaktadır. Nedensellik testleri de bunlardan birisi olup, değişkenler arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla kullanılmaktadır. Ayrıca, alan

yazınında çeşitli nedensellik testlerinin olduğu, söz konusu testlerin doğrusal ve doğrusal olmayan testler olarak ikiye ayrıldığı görülmektedir.

Alan yazınında yer alan doğrusal nedensellik testlerinden ilki, Granger tarafından 1969 yılında ileri sürülmüştür. Bu test, Granger nedensellik testi olarak da bilinmektedir. Granger nedensellik testinde; iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisi serilerin geçmiş değerlerinden yararlanılarak tespit edilmektedir. Granger nedensellik testinde serilerin durağan olma varsayımının bulunması bu serilerde fark alma işlemi gerektirmektedir (Granger, 1969, s.428). Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen nedensellik testi ise, Düzeltilmiş Var modeline dayanmaktadır. Söz konusu nedensellik testinde, serilerin durağan olması gerektiğine yönelik bir kısıtlama bulunmamaktadır. Testin uygulanması için, AIC ve SIC kriterleri ile modelin gecikme uzunluğunun (p) ve serilere ait maksimum bütünleşme derecesinin (d_{max}) belirlenmesi gerekmektedir. Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik testinde, sadece hata terimleri normal dağılıma sahipse WALD test istatistik değerinin Ki-Kare dağılımına göre hesaplanması gerektiği ifade edilmektedir (Toda ve Yamamoto, 1995). Alan yazınında yer alan diğer bir nedensellik testi ise, Hacker ve Hatemi-J (2006) nedensellik testidir. Söz konusu testin Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik testinden tek farkı, WALD test istatistiğinin hata terimlerinin normal dağılmaması durumunda yeniden örneklem simülasyonu (Bootstrap yöntemi) ile tahmin edilebilmesine olanak sağlamasıdır (Hacker ve Hatemi-J, 2006). Doğrusal nedensellik testlerinde, serilere ait negatif ve pozitif şokların etkisi homojen kabul edilmekte ve ayrı bir şekilde incelenmemektedir. Bu durum doğrusal olmayan nedensellik testlerinin geliştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

Nedensellik testleri üzerinde negatif ve pozitif şokların etkisinin ayrı bir şekilde incelenmesi gerektiği görüşü ilk kez Granger ve Yoon (2002) tarafından ifade edilmiştir. Uzun dönemde serileri birikimli pozitif ve negatif şoklarını ayırıştırarak analiz etmişlerdir (Granger ve Yoon, 2002). Buna göre, seriler şoklara karşı birlikte hareket ettiklerinde bütünleşiktirler. Ancak, ayrı hareket ettiklerinde bütünleşik olmadıkları görülmüştür. Serilerin pozitif ve negatif şoklarının heterojen yapıda olduğu kabul edilmediğinde gizli eş-bütünleşmenin ortaya çıkabileceğini ileri sürmektedir. Benzer şekilde, Hatemi-J (2012) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan nedensellik analizinde de serilerin pozitif-negatif şokların etkisinin homojen kabul edilmesi halinde ortaya çıkabilecek potansiyel doğrusal olmayan etkiler için kısıtlayıcı olduğu görüşü savunulmaktadır. Doğrusal olmayan nedensellik analizleri, serilerin pozitif ve negatif şoklara karşı etkileşimini birlikte incelenmesine olanak sağlayan testlerdir. Böylece, Granger ve Yoon (2002)' un ifade ettiği gizli eş-bütünleşme sorununun çözülmesi önem arz etmektedir.

Bu çalışma ile, Türkiye' nin 1985-2019 dönemi için zaman serisi verileri kullanılarak savunma harcamaları ile büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi doğrusal ve doğrusal olmayan nedensellik analizleri ile test edilmiştir. Çalışmada yöntem olarak; Hacker ve Hatemi-J (2006) (Doğrusal) ve

Hatemi-J (2012) (Doğrusal olmayan) nedensellik analizi tercih edilmiştir. Bu çalışma ile ayrıca doğrusal ve doğrusal olmayan analizin birlikte ele alınmasının saklı eş-bütünleşmenin olup olmadığını tespit edilebilmesi açısından da önem arz ettiği düşünülmektedir.

3.1. METODOLOJİ

3.1.1. Hacker-Hatemi-J (2006) Nedensellik Testi

Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testine dayanan Hacker ve Hatemi-J (2006) nedensellik testinde seriler VAR(p+dmax) modeli ile tahmin edilmektedir.

$$y_t = v + A_1 y_{t-1} + A_p y_{p-1} + \dots + A_{p+d} y_{t-(p+d)} + \mu_t \quad (1)$$

(1) numaralı eşitlikte yer alan y_t , k tane bağımsız değişken vektörünü, v sabit vektörü, μ_t hata terimi vektörünü ve A parametre matrisini göstermektedir. "p" maksimum gecikmeyi ve dmax maksimum bütünleşmeyi göstermektedir. Bu analizde, Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik analizinde olduğu gibi serilerin durağan olma şartı söz konusu değildir (Hacker ve Hatemi-J, 2006). Söz konusu doğrusal analizde, Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik analizinden farklı olarak bootstrap dağılımı tercih edilmiştir. Bootstrap yöntemi, veri setini yeniden örneklendirme yöntemi ile test istatistik dağılımını tahmin etmektedir. Böylece daha kesin kritik değerler elde edilmekte ve sapmalar azalmaktadır. Bootstrap simülasyonunun gerçekleşmesi için öncelikle Granger nedenselliğinin bulunmadığını ifade eden H_0 hipoteziyle her bir simülasyon K^* verisini elde etmektedir (Hacker ve Hatemi-J, 2006).

$$K^* = \check{E}Z + \psi^* \quad (2)$$

(2) numaralı eşitlikte bağımsız değişkenler Z , \check{E} ise tahmin edilen parametre değerlerini ve ψ^* bootstrap hata terimlerini göstermektedir. Parametreler $\check{E} = KZ'(ZZ')^{-1}$ ile elde edilmektedir. Regresyon hata terimlerinin yerini T sayıda rassal çekime dayalı bootstrap hata terimleri almaktadır. Bootstrap hata terimleri $1/T$ olasılığa sahiptir. Bootstrap hata terimlerinin ortalaması ile Bootstrap hata terimleri arasındaki fark alınmaktadır. Bu işlem, değişen varyans sorununu ortadan kaldırmaktadır. Bootstrap hata terimlerinden önce bağımsız değişkenler matrisinin belirlenmesi gerekmektedir. $T \times 1$ kaldırma vektörleri, X_{1t} ve X_{jt} için (3) ve (4) numaralı eşitlikte görülmektedir.

$$h_1 = \text{diag} (X_1 (X_1' X_1)^{-1} X_1') \quad (3)$$

$$h_j = \text{diag} (X (X' X)^{-1} X') \quad (4)$$

$$j = i - 1$$

$$i = 1, 2, 3, 4, \dots, j$$

(3) ve (4) numaralı eşitliklerde $X=(W-1', \dots W-P')$ ve $X_i=(W_i,-1', \dots W_i,-P')$ için W , $X1t$ 'nin gecikmeli değerlerini ve $X1t$ 'yi belirleyen eşitlikte ise $X1$ bağımsız değişken matrisini göstermektedir. X_{jt} belirleyen modelde ise, X bağımsız değişken matrisini göstermektedir. Bu eşitlik Granger nedensellik kısıtına tabidir ve “ X_{jt} , $X1t$ 'nin Granger nedeni değildir” şeklinde ifade edilen H_0 hipotezi sınanmaktadır. Hata terimi matrisi ise, (5) numaralı eşitlik ile ifade edilmektedir.

$$\varepsilon_{it}^m = \frac{\varepsilon_{it}}{\sqrt{1 - h_{it}}} \quad (5)$$

(5) numaralı eşitlikte, h_{it} , h_i 'nin t . bileşenini ve ε_{it} değiştirilmemiş hata terimini ifade etmektedir (Hatemi-J ve Roca, 2006).

3.1.2. Hatemi-J (2012) Doğrusal Olmayan Nedensellik Analizi

Hatemi-J (2012) tarafından geliştirilen asimetrik nedensellik testi, Hacker-Hatemi-J(2006) Bootstrap nedensellik testinin pozitif ve negatif şoklara ayrıştırılmasıyla oluşturulmuştur. Bu testin uygulanmasında 5 aşama mevcuttur. Bunlar;

- VAR analizi için maksimum gecikmenin (p) elde edilmesi.
- Maksimum durağanlaşma seviyesinin (d_{max}) elde edilmesi.
- Belirlenen maksimum bütünleşme düzeyinin, VAR analizi için belirlenen maksimum gecikmeye eklenmesi.
- WALD test istatistiğinin Bootstrap ile hesaplanması. Söz konusu Hatemi-J (2012) doğrusal olmayan nedensellik analiziyle ilgili detaylı bilgi Yürük ve Acaroğlu (2021) çalışmasında yer almaktadır.

Bu çalışmada; Türkiye'nin savunma harcamaları ile büyüme ilişkisi arasında doğrusal ve doğrusal olmayan nedensellik analizlerinden sırasıyla, Hacker ve Hatemi-J (2006) ve Hatemi-J (2012) nedensellik analizi ile test edilmiştir. Çalışmamızdaki analizler için Gauss-19.1 programı kullanılmıştır. Ayrıca, nedensellik ilişkisinin yönünün belirlenebilmesi için yararlanılan Hatemi-J (2014) etki-tepki analizleri Eviews 10.0 programı ile analiz edilmiştir. Ayrıca, Türkiye'nin 1985-2019 dönemine ait savunma harcamaları (SH) ve milli gelir (MG) serilerinin logaritmik formu kullanılmıştır. Söz konusu seriler, “World Bank” veri tabanından elde edilmiş olup değişkenlerin tanımlanması ise, Tablo 2' de görüldüğü gibidir.

Tablo 2. Değişkenlerin Tanımlanması

DEĞİŞKEN	KISALTMA	BİRİM
Savunma Harcamaları	LSH	Current(\$)
Milli Gelir	LMG	Current(\$)

Kaynak: Worldbank, (20.02.2021).

3.2. AMPİRİK BULGULAR

Yapılan analizde esas itibariyle; Türkiye' de 1985-2019 dönemi için savunma harcamaları ve büyüme ilişkisi doğrusal ve doğrusal olmayan nedensellik ile analiz edilmiştir. İlk adımda Phillips-

Perron (PP) ve Augmented Dickey Fuller (ADF) birim kök testleri ile maksimum durağanlaşma seviyesi (dmax) “1” olarak belirlenmektedir (Tablo 3).

Tablo 3. Maksimum Durağanlaşma Seviyesinin Belirlenmesi

DEĞİŞKENLER	SEVİYE	PP	ADF	SONUÇ
LSH	Birinci Fark (Sabit Terim)	-4,208089* (-0,0001)	-4,070364* (0,0002)	I(1)
LMG	Birinci Fark (Sabit Terim)	-5,110351* (0,0000)	-4,942555* (0,0000)	I(1)

Not: (% 1), (% 5) ve (% 10) anlamlılık seviyeleri sırasıyla *, **, *** ifadeleri ile gösterilmektedir. Prob değerleri ise parantez içinde yer almaktadır.

Söz konusu maksimum durağanlaşma seviyelerine ilave edilmek üzere maksimum gecikme (p) “1” olarak belirlenmiştir (Tablo 4).

Tablo 4. Maksimum Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme Uzunluğu	LOGL	LR	FPE	AIC	SIC	HQ
0	-18,73755	NA	0,013065	1,337907	1,430422	1,368064
1	42,77442	111,118*	0,000320*	-2,372543*	-2,094997*	-2,282070*
2	45,71327	4,929688	0,000344	-2,304082	-1,841506	-2,153294
3	45,98403	0,419238	0,000442	-2,063486	-1,415879	-1,852382
4	47,02200	1,473241	0,000546	-1,872387	-1,039749	-1,600968

Türkiye’ de söz konusu değişkenler arasındaki doğrusal nedensellik analizi için ifade edilen H0 hipotezleri ve VAR analizleri (6) ve (7) numaralı eşitliklerde görülmektedir.

$$SH_t = \alpha_0 + \alpha_1 SH_{t-1+dmax} + \dots + \alpha_p SH_{t-p+dmax} + \beta_0 + \beta_1 MG_{t-1+dmax} + \dots + \beta_p MG_{t-p+dmax} + u_t \quad (6)$$

$$H_0: \beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_{p+dmax} = 0 \text{ (MG-----/-----> SH nedensellik yoktur.)}$$

$$MG_t = \alpha_0 + \alpha_1 MG_{t-1+dmax} + \dots + \alpha_p MG_{t-p+dmax} + \beta_0 + \beta_1 SH_{t-1+dmax} + \dots + \beta_p SH_{t-p+dmax} + u_t \quad (7)$$

$$H_0: \beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_{p+dmax} = 0 \text{ (SH-----/-----> MG nedensellik yoktur.)}$$

Diğer bir analiz olan Hatemi-J (2012) doğrusal olmayan nedensellik analizi için H0 hipotezleri ve VAR analizleri ise, (8) numaralı eşitlikte görülmektedir.

$$H_0: \beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_4 = 0 \text{ (Pozitif ekonomik büyüme şokundan pozitif savunma harcamaları şokuna doğru nedensellik yoktur.)} \quad (8)$$

$$SH_t^+ = \alpha_0 + \alpha_1 SH_{t-1}^+ + \alpha_p SH_{t-2}^+ + \beta_0 + \beta_1 MG_{t-1}^+ + \beta_p MG_{t-2}^+ + u_t$$

$$H_0: \beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_4 = 0 \text{ (Pozitif ekonomik büyüme şokundan negatif savunma harcamaları şokuna doğru nedensellik yoktur.)}$$

$$SH_t^- = \alpha_0 + \alpha_1 SH_{t-1}^- + \alpha_p SH_{t-2}^- + \beta_0 + \beta_1 MG_{t-1}^+ + \beta_p MG_{t-2}^+ + u_t$$

H₀: $\beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_3 = 0$ (Negatif ekonomik büyüme negatif savunma harcamaları şokuna doğru nedensellik yoktur).

$$SH_t^- = \alpha_0 + \alpha_1 SH_{t-1}^- + \alpha_p SH_{t-2}^- + \beta_0 + \beta_1 MG_{t-1}^- + \beta_p MG_{t-2}^- + u_t$$

H₀: $\beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_4 = 0$ (Negatif ekonomik büyüme şokundan pozitif savunma harcamaları şokuna doğru nedensellik yoktur).

$$SH_t^+ = \alpha_0 + \alpha_1 SH_{t-1}^+ + \alpha_p SH_{t-2}^+ + \beta_0 + \beta_1 MG_{t-1}^- + \beta_p MG_{t-2}^- + u_t$$

H₀: $\beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_4 = 0$ (Pozitif savunma harcamaları şokundan pozitif ekonomik büyüme şokuna doğru nedensellik yoktur).

$$MG_t^+ = \alpha_0 + \alpha_1 MG_{t-1}^+ + \alpha_2 MG_{t-2}^+ + \beta_0 + \beta_1 SH_{t-1}^+ + \beta_2 SH_{t-2}^+ + u_t$$

H₀: $\beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_4 = 0$ (Pozitif savunma harcamaları şokundan negatif ekonomik büyüme şokuna doğru nedensellik yoktur).

$$MG_t^- = \alpha_0 + \alpha_1 MG_{t-1}^- + \alpha_2 MG_{t-2}^- + \beta_0 + \beta_1 SH_{t-1}^+ + \beta_2 SH_{t-2}^+ + u_t$$

H₀: $\beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_3 = 0$ (Negatif savunma harcamaları şokundan negatif ekonomik büyüme şokuna doğru nedensellik yoktur).

$$MG_t^- = \alpha_0 + \alpha_1 MG_{t-1}^- + \alpha_2 MG_{t-2}^- + \beta_0 + \beta_1 SH_{t-1}^- + \beta_2 SH_{t-2}^- + u_t$$

H₀: $\beta_0 = \beta_1 = \dots = \beta_4 = 0$ (Negatif savunma harcamaları şokundan pozitif ekonomik büyüme şokuna doğru nedensellik yoktur).

$$MG_t^+ = \alpha_0 + \alpha_1 MG_{t-1}^+ + \alpha_2 MG_{t-2}^+ + \beta_0 + \beta_1 SH_{t-1}^- + \beta_2 SH_{t-2}^- + u_t$$

Son olarak, MWALD istatistik değerleri ile Bootstrap kritik değerlerinin hesaplanmış hali Tablo 5' te görüldüğü gibidir. Doğrusal ve doğrusal olmayan nedensellik testleri sonuçlarının görüldüğü Tablo 5' te yer alan ilk iki hipotez doğrusal nedensellik analizi sonuçlarını ifade etmektedir. Bu doğrusal analiz bulgularına göre, istatistiksel olarak LSH ve LMG arasında nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Bu durum, saklı eş-bütünleşme olasılığının olabileceğini düşündürmektedir. Bu nedenle saklı eş-bütünleşme olup olmadığını araştırmak için oluşturulan doğrusal olmayan nedensellik analizi uygulanmıştır.

Hatemi-J (2012) doğrusal olmayan nedensellik analiz sonuçlarına göre ise, istatistiksel olarak %1, %5 ve %10 anlam düzeylerinde (LMG-) ile (LSH-) arasında anlamlı ve çift yönlü bir doğrusal olmayan nedensellik ilişkisi gözlemlenmiştir. Ayrıca, istatistiksel olarak %1 anlam düzeyinde (LMG+)

ile (LSH-) arasında doğrusal olmayan nedensellik ilişkisine rastlanmıştır. Son olarak, (LSH+) ile (LMG-) arasında %5 anlam seviyesinde anlamlı bir doğrusal olmayan nedensellik karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 5. Doğrusal ve Doğrusal Olmayan Nedensellik Analizi Sonuçları

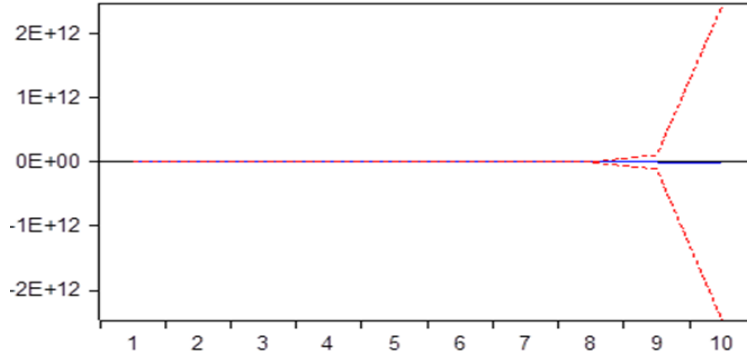
Doğrusal Nedensellik Testi Sonuçları					
H0 Hipotezi	MWALD Test İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerleri			Maksimum Gecikme Uzunluğu(p+dmax)
		%1	%5	%10	
LSH→LMG	0,000	9,826	4,970	3,207	1+1
LMG →LSH	3,408	9,870	4,843	3,199	1+1
Doğrusal Olmayan Nedensellik Testi Sonuçları					
H0 Hipotezi	MWALD Test İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerleri			Maksimum Gecikme Uzunluğu(p+dmax)
		%1	%5	%10	
LSH ⁺ →LMG ⁺	0,546	9,686	5,130	3,520	1+1
LMG ⁺ →LSH ⁻	18,186 *	9,212	4,915	3,308	1+1
LSH ⁻ →LMG ⁻	34,216 *	7,217	4,006	2,796	1+1
LMG ⁻ →LSH ⁺	0,740	10,862	5,112	3,283	1+1
LMG ⁺ →LSH ⁺	5,484	26,180	16,474	12.809	1+1
LSH ⁻ →LMG ⁺	1,296	8,599	4,409	3,020	1+1
LMG ⁻ →LSH ⁻	28,113 *	7,621	4,427	3,164	1+1
LSH ⁺ →LMG ⁻	8,601**	10,036	5,204	3,567	1+1

Not: “→” ifadesi nedenselliğin H0 hipotezinde nedenselliğin yönünü göstermektedir. *, **,*** simgeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde H0 hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Bootstrap sayısı 10,000’dir.

Tablo 5’te yer alan ilk iki hipotezdeki doğrusal nedensellik sonuçları incelendiğinde; değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi gözlemlenmemiştir. Buna rağmen, doğrusal olmayan nedensellik analizi bulgularında ise, ekonomik büyüme ile savunma harcamaları birikimli pozitif ve negatif şokları arasında istatistiksel olarak farklı anlam düzeylerinde doğrusal olmayan nedensellik ilişkisi gözlemlenmiştir. Çalışmamızda yararlanılan doğrusal olmayan nedensellik analizi değişkenler arasındaki gizli nedensellik ilişkisinin açığa çıkarılması açısından önem arz etmektedir.

Doğrusal olmayan nedensellik analizinden elde edilen sonuçlara göre, nedensellik ilişkilerinin yönlerini tespit edebilmek için Hatemi-J (2014) etki-tepki analizlerine başvurulmuştur. Söz konusu, analizlere ait bulgular sırasıyla (Bkz. Şekil 2, Şekil 3, Şekil 4 ve Şekil 5) yer almaktadır.

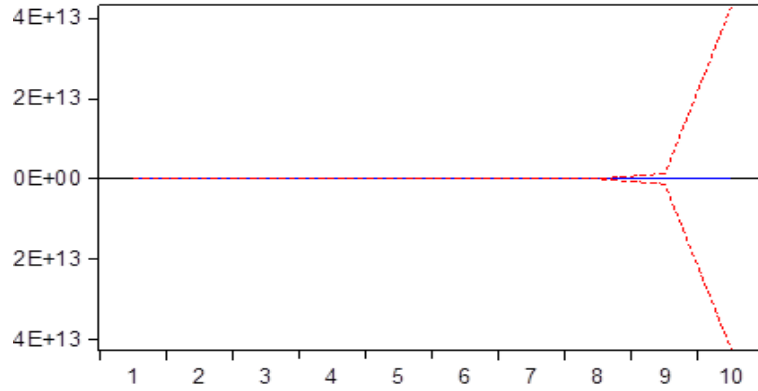
Şekil 2. LMG+ → LSH- Etki-Tepki Analizi



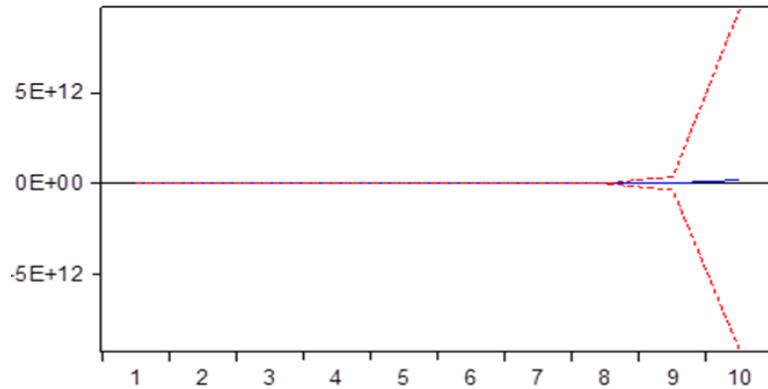
Etki- tepki analizi sonuçlarının incelendiği, Şekil 2’de (LMG+) ekonomik büyüme pozitif şokundan (LSH-) savunma harcamaları negatif şokuna doğru bir nedensellik ilişkisinden söz etmek mümkündür. Buna göre, ekonomik büyümede yaşanan pozitif bir şok savunma harcamalarında negatif bir şoka neden olmaktadır.

Şekil 3 incelendiğinde ise, (LSH-) savunma harcamaları negatif şokundan (LMG-) ekonomik büyüme negatif şokuna doğru bir nedensellik ilişkisi görülmektedir. Bu durumda savunma harcamalarında negatif bir şok yaşanması durumunda ekonomik büyüme de bu duruma paralel şekilde negatif bir şoka neden olmaktadır.

Şekil 3. LSH- → LMG- Etki-Tepki Analizi



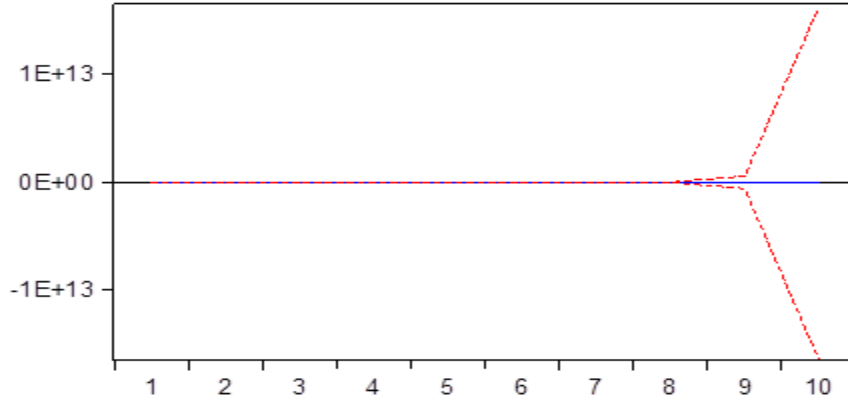
Şekil 4. LMG- → LSH- Etki-Tepki Analizi



(LMG-) ekonomik büyüme negatif şokundan (LSH-) savunma harcamaları negatif şokuna

doğru bir nedensellik ilişkisi şekil 4’ te gözlemlenmiştir. Buna göre, ekonomik büyümede yaşanan negatif bir şok savunma harcamalarında da negatif bir şoka neden olmaktadır.

Şekil 5. LSH⁺ → LMG⁻ Etki-Tepki Analizi



Şekil 5, (LSH⁺) savunma harcamaları pozitif şokundan (LMG⁻) ekonomik büyüme negatif şokuna doğru bir nedensellik ilişkisini göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, savunma harcamalarında yaşanan pozitif bir şok ekonomik büyümede negatif bir şoka neden olmaktadır.

4. SONUÇ

Türkiye sahip olduğu jeopolitik konumu itibarıyla hem ekonomik hem de askeri alanda güçlü kalması gereken bir ülkedir. Bu nedenle, Türkiye’nin savunma harcamalarının belirli bir seviyenin altına düşmemesi büyük önem arz etmektedir. Söz konusu değişkenler arasındaki dinamik sürecin tespit edilmesi ise, bu noktada önem kazanmaktadır. Bununla birlikte, savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin belirlenmesi de politika yapıcıları için yol gösterici bir kılavuz niteliği taşımaktadır. Çalışmamızda esas itibarıyla Türkiye’nin 1985-2019 döneminde değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi analiz edilmiştir. Çalışma kapsamında, doğrusal ve doğrusal olmayan nedensellik analizlerinden yararlanılmıştır. Söz konusu analizlerin istatistiksel sonuçlarından hareketle, doğrusal nedensellik testinde herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Ancak, doğrusal olmayan nedensellik testi sonuçlarında ise, değişkenlerin pozitif - negatif şokları arasında farklı doğrusal olmayan nedensellik ilişkileri gözlemlenmiştir.

Doğrusal nedensellik sonuçları incelendiğinde; istatistiksel olarak değişkenler arasında nedensellik ilişkisi gözlemlenmemiştir. Elde edilen bu sonuç, gizli eş-bütünleşme olasılığını akla getirmektedir. Bunu araştırmak için ise, doğrusal olmayan nedensellik analizi uygulanmaktadır. Doğrusal olmayan nedensellik analizi sonuçlarına göre, (LMG⁻) ile (LSH⁻) arasında tüm anlam seviyelerinde anlamlı ve çift yönlü doğrusal olmayan nedensellik tespit edilmiştir. Ayrıca, (LMG⁺) ile (LSH⁻) arasında %1 anlam seviyesinde anlamlı doğrusal olmayan nedensellik ilişkisine rastlanmaktadır. Son olarak, %5 anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı (LSH⁺) ile (LMG⁻) arasında doğrusal olmayan nedensellik ilişkisi karşımıza çıkmaktadır. Doğrusal nedensellik sonuçlarında değişkenler

arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmaması, çalışmamızda yararlanılan doğrusal olmayan nedensellik testi ile bu şoklar arasında saklı eş-bütünleşme etkilerinin de ortaya çıktığı açıkça görülmüştür. Analizlerden elde ettiğimiz nedensellik ilişkilerinin yönünün belirlenmesi için, Hatemi-J (2014) tarafından geliştirilen etki-tepki analizlerine başvurulmuştur. Buna göre, (LMG+) şokundan (LSH-) şokuna doğru bir nedensellik ilişkisinden söz etmek mümkündür. (LSH-) şokundan (LMG-) şokuna doğru bir nedensellik ilişkisini göstermektedir. (LSH+) şokundan (LMG-) şokuna doğru bir nedensellik ilişkisini göstermektedir. (LMG-) şokundan (LSH-) şokuna doğru bir nedensellik ilişkisinden söz etmek mümkündür.

Sonuç itibarıyla etki-tepki analizinden elde edilen bulgularımıza göre, değişkenlerin negatif şokları arasında gözlemlenen çift yönlü nedensellik geri bildirim hipotezini doğrulamaktadır. Bu nedenle değişkenler arasındaki çift yönlü nedensellik iki değişkenin karşılıklı etkileşim içinde olduğunu göstermektedir. Milli gelirden savunma harcamaları için ayrılacak pay belirlenirken bu payın ekonomik büyüme üzerinde etkili olacağı politika yapıcıları tarafından göz ardı edilmemelidir.

KAYNAKÇA

- Akal, M., Doğruyol, A. ve Bilişli, K. (2011). Şanghay İşbirliği Örgütü ve Türkiye-İran Savunma Harcamaları Nedenselliği Testi. *Akademik Bakış Dergisi*, 23, 1-15.
- Aydın, M. (2020). Askeri Harcamalar, Ekonomik Büyüme ve Çevre Kirliliği Arasındaki İlişki: Türkiye İçin Yapısal Kırılmalı Nedensellik Testinden Kanıtlar. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 261-275.
- Bektaş, G. (2017). *Savunma Harcamalarının Ekonomik Büyüme Etkisi: Türkiye Örneği*. Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Tekirdağ.
- Benoit, E. (1973). *Defense and Economic Growth in Developing Countries*, Boston.
- Benoit, E. (1978). Growth and Defense in Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 26(2), 271-280.
- Çevik, E. İ. ve Bektaş, G. (2019). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 229-236.
- D'Agostino, G. Dunne J.P. ve Pieroni, L. (2010). Assessing the Effects of Military Expenditure on Growth. *Oxford Handbook of the Economics of Peace and Conflict*, 4-5.
- Doğan, F. C. (2018). *G-8 Ülkelerinde ve Türkiye'de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri ve Zaman Serisi Analizi*. Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep.
- Dunne, P., Nikolaidou, E. ve Vougas, D. (2001). Defence Spending and Economic Growth: A Causal Analysis for Greece and Turkey. *Defence and peace economics*, 12(1), 5-26.
- Durgun, Ö. ve Timur, M. C. (2017). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (54), 126-137.
- Giray, F. (2004). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5:(1), 181-198.
- Görkem, H. ve Işık, S. (2008). Türkiye' de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki (1968-2006). *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 25(2), 405-424.

- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424–438.
- Granger, C. W. ve Yoon, G. (2002). Hidden Cointegration. *U of California, Economics Working Paper* 2002-02.
- Gül, E. ve Torusdağ, M. (2020). Savunma Harcamaları Cari Açık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Itobiad: Journal of the Human & Social Science Researches*, 9(3), 2979-3003.
- Hacker R. S. ve Hatemi-J A. (2006). Tests for Causality Between Integrated Variables Using Asymptotic and Bootstrap Distributions: Theory And Application. *Applied Economics*, 38(13), 1489–1500.
- Hatemi-J, A. (2012). Asymmetric Causality Tests with an Application. *Empirical Economics*, 43(1), 447–456.
- Hatemi-J, A. (2014). Asymmetric Generalized Impulse Responses with an Application in Finance. *Economic Modelling*, 36, 18–22,
- Hatemi-J, A. ve Roca, E. (2006). A Re-Examination of International Portfolio Diversification Based on Evidence From Leveraged Bootstrap Methods. *Economic Modelling*, 23(6), 993-1007.
- Hatemi-J, A. ve El-Khatib, Y. (2016). An Extension of the Asymmetric Causality Tests For Dealing with Deterministic Trend Components. *Applied Economics*, 48(42), 4033–4041.
- Hatemi-J, A., Chang, T., Chen, W-Y., Lin, F-L. ve Gupta, R. (2018). Asymmetric Causality Between Military Expenditures and Economic Growth in Top Six Defense Spenders. *Quality & Quantity: International Journal of Methodology*, 52(3), 1193-1207.
- Hatemi-J, A., Gupta, R., Ksango, A., Mboweni, T. ve Netshitenzhe, N. (2014). Are There Asymmetric Causal Relationships Between Tourism and Economic Growth in A Panel Of G-7 Countries. *University of Pretoria, Department of Economics Working Paper* 2014–76.
- Kalyoncu, H. ve Yücel, F. (2006). “An Analytical Approach on Defense Expenditure and Economic Growth.” *Journal of Economic Studies*. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/4262/> Erişim Tarihi: 21.02.2021.
- Karagianni, S. ve Pempetzoglu, M. (2009). Defense Spending and Economic Growth in Turkey: a Linear and Non-Linear Granger Causality Approach. *Defence and Peace Economics*, 20(2), 139-148.
- Karagol, E. ve Palaz, S. (2004). Does Defence Expenditure Deter Economic Growth in Turkey? A Cointegration Analysis. *Defence and Peace Economics*, 15(3), 289-298.
- Kaya, S. S. (2013). Türkiye’de Savunma Harcamalarının İktisadi Etkileri Üzerine Nedensellik Analizi (1970–2010). *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 17-38.
- Kayan, A. (2017). *Savunma Sanayinin Gelişimi ve Savunma Harcamalarının Ekonomik Büyüme İle İlişkisi*. Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Aydın.
- Kollias, C. (1997). Defence Spending and Growth in Turkey 1954–1993: a Causal Analysis. *Defence and Peace Economics*, 8(2), 189-204.
- Korkmaz, Ö. ve Bilgin, T. (2017). Askeri Harcamalar ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri'nin Karşılaştırmalı Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (18), 289-316.

- Raju, M. H. ve Ahmed, Z. (2019). Effect of Military Expenditure on Economic Growth: Evidences from India Pakistan and China Using Cointegration and Causality Analysis. *Asian Journal Of German And European Studies*, 4(1), 1-8.
- Riveros Gavilanes, J. M. (2020). "Military Expenditure and Economic Growth: The South American Case." <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/98508> Erişim Tarihi: 25.03.2021.
- Sezgin, Ş. ve Yağtu, G. (2019). Türkiye’de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(8), 1-13.
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and Reality. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1-48.
- Şit, M. (2018). Macroeconomic Effects of Defense Expenditures in Turkey. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 17(2), 93-114.
- Taş, S, Örnek, İ. ve Aksoğan, G. (2013). Türkiye’de Savunma Harcamaları, Büyüme ve Gelir Eşitsizliği, 1970-2008: Ekonometrik Bir İnceleme. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 12 (3), 659-682.
- Toda, H. Y. ve Yamamoto, T., (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly İntegrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66, 225–250.
- Üçler, G. (2017). Türkiye’de Savunma Harcamalarının İşsizlik Üzerine Etkisi: 1980-2014 Dönemi İçin Ekonometrik Bir Analizi. *Journal of Yasar University*, 12(46), 161-170.
- Worldbank, <https://data.worldbank.org/> Erişim Tarihi: 10.11.2021.
- Yılandı, V. ve Özcan, B. (2010). Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye İçin Savunma Harcamaları İle GSMH Arasındaki İlişkinin Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 21-33.
- Yıldırım, J., Sezgin, S. ve Öcal, N. (2005). Military Expenditure and Economic Growth in Middle Eastern Countries: A Dynamic Panel Data Analysis. *Defence and Peace Economics*, 16(4), 283-295.
- Yürük, B. ve Acaroğlu, H. (2021). Türkiye’ de Kamu Harcamaları ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Asimetrik Nedensellik Analizi. *Journal of Economy Culture and Society*, (63), 93-110.



GRİ TAHMİN GM (1,1) MODELİ İLE BİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİNDE GELİR TAHMİNİ*

ESTIMATION OF REVENUES IN A METROPOLITAN MUNICIPALITY WITH GRAY ESTIMATED GM (1,1) MODEL

Seda SAYIM¹, Vesile ÖMÜRBEK²



- yosungoz1706@gmail.com,
<https://orcid.org/0000-0003-1430-7030>
- Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
vesileomurbek@sdu.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0001-8647-1708>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
04.08.2021 08.04.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
07.10.2021 10.07.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.978524>

* Sayım S., (2020). “GM(1,1) Modeli İle Gelir Tahmini: Bir Büyükşehir Belediyesinde Uygulama”, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezinden türetilmiştir.

Öz

Kamu sektörünün önemli unsurlarından biri olan Belediyeler, toplumun taleplerini yerine getirmede büyük önem arz etmektedir. Bu talepler doğrultusunda, minimum harcamayla doğru ihtiyaçların karşılanabilmesi hedeflenmektedir. Yapılan harcamalar ve elde edilen gelirlerin sonucunda bir strateji belirlenerek gelecek döneme ilişkin mali durum ve beklentiler raporu hazırlanmaktadır. Bu çalışmada, GM (1,1) yöntemi kullanılarak bir büyükşehir belediyesinin gelirleri ele alınarak geleceğe yönelik gelir tahminleri yapılacaktır. Bir büyükşehir belediyesinin 2019-2023 yıllarına ait gelirleri; “Vergi Gelirleri, Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri, Alınan Bağış Ve Yardımlar, Diğer Gelirler, Sermaye Gelirleri, Alacaklardan Tahsilatlar, Red ve İadeler ve Gelir Toplamı” olmak üzere GM (1,1) yöntemi ile tahmin edilmiştir. Tahminleme sonucunda; “Vergi Gelirleri, Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri, Alınan Bağış Ve Yardımlar, Diğer Gelirler ve gelirler toplamı” için 2019-2023 gelecek dönem tahmini değerlerinde bir artış eğilimi görülmektedir. Ancak “Sermaye Gelirleri” için 2019-2023 gelecek dönem tahmini değerlerinde bir azalış eğilimi görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Belediye, Performans Değerleme, Gri Tahminleme.

Abstract

Municipalities, one of the important elements of the public sector, are of great importance in meeting the demands of the society. In line with these demands, it is aimed to meet the right needs with minimum expenditure. A strategy is determined as a result of the expenses incurred and the revenues obtained, and a report on financial status and expectations for the upcoming period is prepared. In this study, future revenue estimates will be made by considering the revenues of a metropolitan municipality using the GM (1,1) method. The revenues of the metropolitan municipality for the years 2019-2023; Tax Revenues, Enterprise and Property Revenues, Donations and Aids Received, Other Revenues, Capital Revenues, Collections from Receivables, Rejection and Refunds and Revenue Total were estimated by GM (1.1) method. As a result of the estimation; For the total of Tax Revenues, Enterprise and Property Revenues, Donations and Aids Received, Other Revenues and revenues, there is an increasing trend in the estimated values of 2019-2023 future period. However, there is a decreasing trend in the estimated values of 2019-2023 future period for Capital Incomes.

Keywords: Municipality, Performance Appraisal, Gray Estimation.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The aim of the study is to help to have an idea about the future for similar data in the municipality field and to shed light on the information obtained from a wider perspective.

Research Questions

Can estimates be made to municipalities within public institutions using the GM (1,1) method? How can the GM (1,1) method contribute?

Literature Review

Ju-Lung took the first steps of this method in 1982 to analyze and resolve unknown variables and incomplete information. The basic principle in this gray system modeling is to make predictions about how systems move with limited data usage. Gray estimation method is one of the methods to predict "chaotic, complex and uncertain" systems. Compared to other estimation methods, this method has advantages such as needing less information and obtaining reliable estimation results. The fact that there are many studies about gray prediction in the national literature reveals that the gray estimation method is a functional and highly accurate tool.

Methodology

In the study, the GM (1,1) method, which is among the gray estimation models, was selected and the compatibility of municipal revenues and expenditures with this model was tested. As a result of this model, it has been determined that the municipal expenditures are not suitable for the model. As a result, it has been determined that there is no balance between income and expenditures by using the Trend Analysis method for municipal expenditures.

Results and Conclusions

In line with the analyzes made in this study, generally data with an average relative error margin of less than 10% were obtained and predictions for the next period were made. With these estimates, which are among the main sources of income of the municipalities in the public sector area; By making an estimation of "tax revenues, enterprise and property revenues, donations and aids received, other revenues, capital revenues, collections from receivables, refusal and returns, and total revenues", predictions were made about the changes that may occur in the basic revenues of the municipalities in the future periods.

1. GİRİŞ

Belediyeler, toplumun istekleri ve ihtiyaçları doğrultusunda en iyi hizmeti verebilmek ve hizmetlerini sürekli güncelleyerek toplum yaşamını kolaylaştırmaya yönelik faaliyetler sunmaktadır. Bir belediyenin gerekli hizmet faaliyetlerini sunabilmesi için; yeterli gelir kaynaklarına sahip olmanın yanı sıra belediye öz gelirlerinin yerel gelirler içindeki payının da büyük olması gerekmektedir (Çetinkaya ve Demirbaş, 2010).

Belediyenin gelir kaynakları içerisinde yer alan “vergiler, harçlar, harcamalara katılma payları, genel bütçe ve devlet gelirlerinden ayrılan paylar, genel ve özel bütçeli idarelerden yapılacak devlet yardımlarından elde edilecek tutar” ne kadar yüksek olursa, belediyenin elde edeceği gelir bütçesi de bu doğrultuda artmaktadır. Elde edilen gelirler, belediyelerin sunacakları hizmetin kalitesini artırmakta ve geleceğe yönelik bir stratejik plan oluşturmaya öncü olmaktadır.

Beklenen hizmetler ve ihtiyaçlar doğrultusunda belediyelerin gelirleri kadar giderleri de büyük önem arz etmektedir. Faaliyetleri gerçekleştirmek için katlanılan harcamalar belediye bütçesini etkilemektedir. Gelir ve giderlerin birbirine paralel olarak işleyiş göstermesi sunulacak hizmetlerin de gerçekleşmesini etkilemektedir. Dolayısıyla belediyeler, gelir ve giderlerinin doğru orantıda işleyiş göstermesini dikkate alarak hareket etmeli ve buna göre stratejik plan oluşturmalarıdır.

Bu çalışmadaki amaç; bir büyükşehir belediyesinin gelir kaynakları içerisinde yer alan “*vergi gelirleri, teşebbüs ve mülkiyet gelirleri, alınan bağış ve yardımlar, diğer gelirler, sermaye gelirleri, alacaklardan tahsilatlar, red ve iadeler*” ve “*gelir toplamları*” ele alınarak gelecek dönemler için tahmin yapabilmektir. Gelir tahmini için, GM (1,1) yöntemi kullanılmıştır ve bir büyükşehir belediyesinin ilan etmiş olduğu 2014-2018 yılları arasındaki bilgileri doğrultusunda 2019-2023 yılları arası elde edilmesi beklenen gelirlerin gelecek dönem tahmini yapılmıştır. Çalışmada ilk olarak Gri Tahmin Yöntemi detaylı bir şekilde açıklanmıştır. Daha sonrasında 2014-2018 yılları arasındaki veriler Gri Tahmin Yöntemi ile tahmin edilmiş ve tahmindeki hata payı hesaplanarak güvenilirliği test edilmiştir. Daha sonra bu verilere dayalı olarak elde edilen güvenilirlik testleri neticesinde geleceğe yönelik tahminler yapılmıştır.

2. GRİ SİSTEM TEORİSİ

Gerçek hayatta süre kısıtı, mali problemler ve veri sayılarının azlığı gibi nedenlerle birçok alandaki kararların yetersiz ya da sınırlı veriler kullanılarak verildiği bilinmektedir (Kurt, 2008). Bu şekilde alınan kararlar doğrultusunda, yapılan çalışmaların güvenilirliği de düşüktür. Özellikle, veri sayılarındaki yetersizlik ya da verilerin kesin değerlerinin bilinmemesi karar sürecinde belirsiz bir ortamın oluşmasına sebep olmaktadır. Oluşan bu belirsizlik sebebiyle ortaya çıkabilecek herhangi bir sorunu çözebilmek için olasılık, istatistik, bulanık mantık vb. yöntemler sıklıkla kullanılmaktadır (Çelik, 2016).

Gri Sistem Teorisi (GST) de ismini renklerin yorumlanmasından almaktadır. Bu renklerin koyuluğu, bilginin netliğini belirtebilmek amacıyla kullanılır (Sifeng, 2006). Bu sistemde, siyah ve beyaz terimleri kullanılarak, belirsizliği olan veriler siyah ve belirsizliğin olmadığı veriler ise beyaz olarak tanımlanmaktadır. Bu iki terim arasında kalan ve az sayıda bilgiye yer verilen yöntem, gri sistem olarak tanımlanmaktadır (Kaya ve Taşçı, 2015).

“Gri Sistem Teorisi”, belirlenemeyen bilginin ölçülebilmesi için tercih edilen yöntemlerden biridir (Köse, Aylak ve Kabak, 2015). Ju-Lung bilinmeyen değişkenler ve noksan bilgilerin analiz edilip, çözümlenebilmesi için bu yöntemin ilk adımlarını 1982 yılında atmıştır (Deng, 1982). Oluşturulan bu gri sistem modellemesinde temel esas, sınırlı veri kullanımıyla birlikte sistemlerin nasıl hareket ettiğine dair tahminlerin yapılabilmesidir.

GST'nin üstünlükleri; neticenin asıl bilgilere dayandırılması, hesaplamaların kolay bir şekilde idrak edilebilir olması ve işletmelerin bulunduğu ortamda hüküm verebilmeleri için tercih edilen yöntemlerden birisidir (Sofyaloğlu, 2011).

3. GRİ TAHMİN YÖNTEMİ

Gri tahmin yöntemi, “kaotik, karmaşık ve belirsiz olan” sistemleri tahmin edebilmek adına çıkarılmış yöntemlerden biridir. Bu yöntem diğer tahmin yöntemleriyle karşılaştırıldığında az sayıda bilgiye gereksinim duyulması ve güvenilir tahmin sonuçları elde etme gibi avantajlara sahiptir (Akay ve Atak, 2007).

Gri tahmin yöntemi, sistemlerin gelecekte ortaya çıkabilecek durumlarla ilgili tahminlerde bulunmak ve sistemlerin belirsizlik özelliklerini anlayabilmek için dizi operatörlerinden faydalanılarak ham veri setlerini kullanarak tahmin yapmaktadır (Liu ve Lin, 2010).

Gri sistemler teorisi ise birçok farklı alanda başarılı bir şekilde kullanılmış olup gri tahmin teorisi, gri sistemler teorisinin önemli bir dalıdır. Beş temel gri tahmin kategorisi bulunmaktadır. Bunlar; “*zaman serileri tahmini, afet tahmini, mevsimsel afet tahmini, topolojik tahmin ve sistematik tahmindir*”. GM (1,1) modeli, tahmin teorisinin ana modelidir. Birinci dereceden gri model, az sayıda veriyle (en az dört veya daha fazla) oluşturulan ve oldukça tutarlı sonuçlar üreten tek değişkendir. GM (1,1) modeli, gri sistemde oldukça yaygın bir şekilde kullanılan yöntemlerden birisidir (Xie ve Liu, 2009).

“Gri” kelimesi, kesinlik bildirmeyen ve eksik olan bilgilerin tanımlanmasında yardımcı olmaktadır. “Gri sistem teorisi”, verilerin sınırlı ve eksik olduğu şartlarda bile sonuç verebilecek bir tutum ortaya çıkarmaktadır (Akay, 2011). Bu terimle alakalı ayrıntılı bilgi Tablo 1’de görülmektedir.

Tablo 1. Siyah, Beyaz ve Gri Tanımlamaları

Durum/ Konsept	Siyah	Beyaz	Gri
Bilgi Bakımından	Bilinmeyen	Kesinlikle Biliniyor	Yetersiz
Görünüş Bakımından	Koyu	Açık, net	Buğulu
Süreç Bakımından	Yeni	Eski	Değişken
Özellik Bakımından	Düzensiz	Sıralanmış	Değişken
Yöntem Bakımından	Ret	Kabul	Değişken
Davranış Bakımından	Gitmesine izin verme	Katı	Toleranslı
Çıkanlar Bakımından	Çözumsuz	Tek Çözümlü	Çok Çözümlü

Kaynak: (Erden ve Ceviz, 2015)

Tablo 1.'de görüldüğü gibi, birçok durum “gri” kelimesi ile tanımlanabilir ve modellenilebilir. Gerçek hayattaki bilgilerle kıyaslandığında mevcut bilgiler genellikle gri bilgilerdir ve çoğu zaman doğru bir şekilde ifade etmek olanaksızdır. Ayrıca, eksik olan bilgiler gri bilgi olarak tanımlanabilmekte ve herhangi bir geleneksel yöntemle işlenememektedir. Eksik bilgiler ya tam olarak doldurulmalı ya da bu eksik bilgilere onay verecek yöntemlerle faaliyete geçirilmesi gerekmektedir. Bu koşulda 4 çeşit eksik bilgi ortaya çıkmaktadır. Bunlar; değişkenlere ait eksik bilgiler, sistemin yapısındaki eksik bilgiler, sistem sınırlarının sahip olduğu eksik bilgiler ve sistem davranışındaki eksik bilgilerdir (Tsai vd., 2003).

GST’nde gerekli hipotezlerden yararlanılarak birçok yöntem geliştirilmiştir. Bu metotlar;

Gri Modelleme (Gray Modeling): Bu modelleme yöntemiyle gri ilişki denklemleri ve gri diferansiyel denklemler oluşturulur. Gerçekleşen bu sürece beyazlatma işlemi denir. Gri model, “GM (n, h)” hipotezine dayanmaktadır ve burada “n (Değişken) h için (diferansiyel denklemin sırası)”nı ifade etmektedir. Bu Gri ilişkisi sınırlı bilginin kullanılmasına fayda sağlamaktadır. Araştırmacılar, bu modelle sonuca daha rahat ulaşabilmek adına GM (1,1) modelini öncelik olarak seçmektedir. Bu modelleme türünde zaman serisi kısıtlamaları vardır (Mei, 2007).

Gri Tahminleme (Grey Prediction): Beyazlatma adımlarını izleyerek az sayıda olan veriden yeni verilerin tahmininin yapılması işlemidir. Özellikle, zaman serilerindeki verilerden faydalanılarak oluşturulan verilerden yapılacak çıkarımlarda Gri modellemenin tanımlarından faydalanılmaktadır (Tsai vd., 2003).

Gri Karar (Grey Decision): Karar alma sürecindeki alternatiflerin içerisinde bir tanesinin teşhis edilmesi veya yeni bir seçim yapılması olarak bilinmektedir. Karar alma süreci yalnızca idari faaliyetler kapsamında olmayıp, her bireyin günlük yaşantısında da önem taşır. Model, gri tanımların veya yöntemlerin kullanılmasıyla ilgilidir. Bu yöntemde, bir tasarının belirlenme ve yürütülme aşamaları izlenilmektedir (Erden ve Ceviz, 2015).

GM (1,1), yalnızca bir değişkeni olan birinci dereceden türevlenebilir eşitliklerin bulunduğu gri modelin tanımlanabilmesi için başvurulan yöntemlerdendir (Liu ve Lin, 2010). Gri tahmin modeli, tahmin modeli için zaman dizisidir. GM (1,1) yönteminin diferansiyel denklemleri zamanla değişkenlik

gösteren katsayılarla sahiptir (Mostafaei ve Kordnoori, 2012). Esas GM (1,1) modeli aşağıda belirtilen adımlardan oluşmaktadır (Liu ve Lin, 2010).

Adım 1: Tek girdi ve çıktılı bir sistemde çıktıların zaman dizisi n örneklem büyüklüğüne sahip olan $x^{(0)}$ dizisi olsun. Oluşan bu seri ham veri seti dizisi olarak adlandırılmaktadır.

$$x^{(0)} = (x^{(0)}_1, x^{(0)}_2, x^{(0)}_3, \dots, x^{(0)}_n) \quad n \geq 4$$

Adım 2: Bu diziyeye “Birikim Üretme İşlemi” uygulanarak monoton artan $x^{(1)}$ dizisi elde edilir.

$$x^{(1)}(k) = (x^{(1)}_1, x^{(1)}_2, x^{(1)}_3, \dots, x^{(1)}_n) \quad n \geq 4,$$

$x^{(1)}$ serisi oluşturulduktan sonra,

$x^{(0)}_k + ax^{(1)}(k) = b$ eşitliği elde edilir. Bu eşitlik orijinal GM (1,1) modeli olarak adlandırılır.

Adım 3: Elde edilen $x^{(1)}$ serisi kullanılarak $z^{(1)}$ serisi aşağıdaki gibi oluşturulur.

$$Z^{(1)}(k) = \frac{1}{2} (x^{(1)}(k) + x^{(1)}(k-1)), \quad k=2,3,\dots, n$$

$Z^{(1)}(k)$ serisi ardışık olan iki verinin ortalamasını gösteren bir seridir.

$Z^{(1)}$ serisi oluşturulduktan sonra,

$$x^{(0)}(k) + az^{(1)}(k) = b$$

GM(1,1) modelinin temel hali oluşturulur.

Adım 4: $X^{(1)}$ ve $Z^{(1)}$ serileri oluşturulduktan sonra eğer $\hat{a} = (a, b)^T$ parametrelerinin dizilimiye

ve

$$Y = \begin{bmatrix} x^{(0)}(2) \\ x^{(0)}(3) \\ \vdots \\ x^{(0)}(n) \end{bmatrix}, \quad B = \begin{bmatrix} -z^{(1)}(2) & 1 \\ -z^{(1)}(3) & 1 \\ \vdots & \vdots \\ -z^{(1)}(n) & 1 \end{bmatrix} \text{ ise,}$$

En küçük kareler yöntemiyle tahmin edebilmek için;

$x^{(0)}(k) + az^{(1)}(k) = b$ eşitliği kullanılarak GM (1,1)'in parametrelerine karşılık olan \hat{a} vektörü hesaplanır.

$\hat{a} = (a, b)^T$ aşağıdaki gibi hesaplanabilir.

$$\hat{\mathbf{a}} = (\mathbf{B}^T \mathbf{B})^{-1} \mathbf{B}^T \mathbf{Y}$$

Adım 5: Eğer $(\mathbf{a}, \mathbf{b})^T = (\mathbf{B}^T \mathbf{B})^{-1} \mathbf{B}^T \mathbf{Y}$ ise,

$\frac{dx^{(1)}}{dt} + ax^{(1)} = b$, şeklinde birinci dereceden türevlenebilir eşitlik elde edilir.

$x^{(1)}(t) = \left(x^{(1)}(1) - \frac{b}{a}\right)e^{-at} + \frac{b}{a}$ ile verilir. Yani;

$$\hat{x}^{(1)}(k+1) = \left(x^{(1)}(1) - \frac{b}{a}\right)e^{-ak} + \frac{b}{a} \quad k = 1, 2, 3, \dots, n$$

Adım 6: Elde edilen birinci dereceden türevlenebilir eşitliğe ters kümülatif işlemi uygulanır ve sonra tahmin değerleri aşağıdaki model yardımıyla elde edilir.

$$\hat{x}^{(0)}(k+1) = a^{(1)} \hat{x}(k+1) = \hat{x}^{(1)}(k+1) - \hat{x}^{(1)}(k) = (1 - e^{-a}) \left(x^{(0)}(1) - \frac{b}{a}\right) e^{-ak} \quad k = 1, 2, \dots, n$$

Adım 7: Üretilecek tahmin değerleri için hata payları hesaplanır ve modelin gelecek tahmini için uygun olup olmadığı tespit edilir. $X^{(0)}$ ham veri setinin herhangi bir k elemanı için tahmin hatası $\varepsilon^{(0)}(k)$ ile gösterilir ve aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Liu ve Lin, 2010).

$$\varepsilon^{(0)} = (\varepsilon(1), \varepsilon(2), \dots, \varepsilon(n)) = (x^{(0)}(1) - \hat{x}(1), x^{(0)}(2) - \hat{x}(2), \dots, x^{(0)}(n) - \hat{x}(n))$$

$X^{(0)}$ ham veri setinin herhangi bir k elemanı için hata oranı Δ_k ile gösterilir ve aşağıdaki gibi hesaplanıp yüzdesi alınarak ifade edilir.

$$\Delta_k = \left(\left| \frac{\varepsilon(1)}{x^{(0)}(1)} \right|, \left| \frac{\varepsilon(2)}{x^{(0)}(2)} \right|, \dots, \left| \frac{\varepsilon(n)}{x^{(0)}(n)} \right| \right) = \{\Delta_k\}_1^n$$

Ortalama görelî hata ise; $\bar{\Delta} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n \Delta_k$ olarak hesaplanmaktadır. Ortalama görelî hata değeri modelin test doğruluk çizelgesinde kontrol edilir.

Tablo 2. Model Test Etmek İçin Doğruluk Çizelgesi

Eşik	Görelî Hata
Doğruluk Ölçeği	α
1.Seviye	0,01
2.Seviye	0,05
3.Seviye	0,10
4.Seviye	0,20

Kaynak: (Liu ve Lin, 2010)

Eğer $\bar{\Delta} < \alpha$ ise, gelecek tahmininde bulunulabilir ve $1 - \bar{\Delta}$ ise modelin güvenilirlik oranını verir.

4. BİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİNDE GELİRLERİN GRİ TAHMİN GM (1,1) YÖNTEMİ İLE TAHMİNİ

Bu çalışmada, GM (1,1) yöntemi ile bir büyükşehir belediyesinin gelirleri ele alınarak geleceğe yönelik gelir tahminleri yapılacaktır. Büyükşehir belediyesinin 2014-2018 yıllarına ait gelirleri; “Vergi Gelirleri, Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri, Alınan Bağış Ve Yardımlar, Diğer Gelirler, Sermaye Gelirleri, Alacaklardan Tahsilatlar ve Red ve İadeler” olmak üzere yedi grupta incelenerek, bu gelir gruplarına ilişkin gelir tahmini ayrı ayrı yapılmıştır. Son olarak da bu gelir gruplarından oluşan Gelir Toplamı GM (1,1) yöntemi ile tahmin edilmiştir.

4.1. Vergi Gelirlerinin Tahmini

Büyükşehir belediyesinin vergi gelirleri “emlak vergisi, ilan ve reklam vergisi, eğlence vergisi, haberleşme vergisi, elektrik ve havagazı tüketim vergisi, yangın sigorta vergisi, çevre temizlik vergisi ve harçlardan” oluşmaktadır. Büyükşehir belediyesinin 2014-2018 yıllarına ait vergi gelirleri Tablo 3.’de verilmiştir.

Tablo 3. Büyükşehir Belediyesinin Yıllara Göre Vergi Gelirleri

Yıllar	Vergi Geliri (TL)
2014	111.624.016
2015	113.431.870
2016	118.523.304
2017	124.888.460
2018	133.135.521

Büyükşehir Belediyesinde vergi gelirleri tutarının gelecek yıllar tahmini için çözüm aşamaları aşağıdaki gibidir;

Ham Veri Seti:

$$X^{(0)} = (111.624.016, 113.431.870, 118.523.304, 124.888.460, 133.135.521)$$

$X^{(0)}$ dizisinin kümülatif toplamları alınarak $X^{(1)}$ dizisi oluşturulur;

$$X^{(1)} = (111.624.016, 225.055.886, 343.579.190, 468.467.650, 601.603.171)$$

Oluşturulan setler için $X^{(0)}$ dizisi için yarı düzgünlük (quasi-smooth) kontrolü yapılmaktadır (Liu ve Lin, 2010);

$$p(4) = \frac{x_{(4)}^{(0)}}{x_{(3)}^{(1)}} = \frac{124.888.460}{343.579.190} \cong 0,363492504$$

$$p(5) = \frac{x_{(5)}^{(0)}}{x_{(4)}^{(1)}} = \frac{133.135.521}{468.467.650} \cong 0,284193628$$

Yarı düzgünlük kontrolünün sağlanabilmesi için: $k > 3$ olduğunda değerlerin 0,5'den küçük olması gerekmektedir.

Bu koşulda, $p(4)$ ve $p(5) < 0,5$ şartı sağlandığı için $X^{(0)}$ yarı düzgünlük kuralına uymaktadır.

Oluşturulan setler için $X^{(1)}$ dizisi için yarı üssellik (quasi- exponentiality) kontrolü gibi yapılmaktadır (Liu ve Lin, 2010);

$$\sigma^{(1)}(4) = \frac{x_{(4)}^{(1)}}{x_{(3)}^{(1)}} = \frac{468.467.650}{343.579.190} \cong 1,363492504$$

$$\sigma^{(1)}(5) = \frac{x_{(5)}^{(1)}}{x_{(4)}^{(1)}} = \frac{601.603.171}{468.467.650} \cong 1,284193628$$

Yarı üssellik kontrolünün sağlanabilmesi için koşul: $k > 3$ olduğu durumda $\sigma^{(1)}(k) \in [1, 1.5]$ olmalıdır ve $\sigma^{(1)}(4)$ ve $\sigma^{(1)}(5) \in [1, 1.5]$ olduğu için $X^{(1)}$ dizisi yarı üssellik kuralına uygundur.

Yarı düzgünlük ve yarı üssellik koşulları sağlandığından vergi gelirleri için GM(1,1) modeli kurulabilir.

$X^{(1)}$ dizisindeki veriler kullanılarak $Z^{(1)}$ dizisi oluşturulur.

$$Z^{(1)} = (111.624.016, 168.339.951, 284.317.538, 406.023.420, 535.035.410,5)$$

GM (1,1) parametreleri aşağıdaki gibidir;

$$Y = \begin{bmatrix} x^{(0)}(2) \\ x^{(0)}(3) \\ x^{(0)}(4) \\ x^{(0)}(5) \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 113.431.870 \\ 118.523.304 \\ 124.888.460 \\ 133.135.521 \end{bmatrix} \quad B = \begin{bmatrix} -z^{(1)}(2) & 1 \\ -z^{(1)}(3) & 1 \\ -z^{(1)}(4) & 1 \\ -z^{(1)}(5) & 1 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} -168.339.951 \\ -284.317.538 \\ -406.023.420 \\ -535.035.410,5 \end{bmatrix}$$

a ve b parametreleri;

$$\hat{a} = (B^T B)^{-1} B^T Y = \begin{bmatrix} -0,053697979 \\ 103784851,2 \end{bmatrix}$$

Elde edilen parametreler kullanılarak model oluşturulmuştur;

$$\frac{dx^{(1)}}{dt} + 0,053697979x^{(1)} = 103784851,2$$

$$\hat{x}^{(1)}(k+1) = \left(x^{(1)}(1) - \frac{b}{a} \right) e^{-ak} + \frac{b}{a} = 2.044.375.535 e^{-0,053697979k} - 1.932.751.519$$

Oluşturulan model kullanılarak aşağıda gösterildiği gibi hesaplanmıştır;

$$\hat{x}^{(1)} = (\hat{x}^{(1)}(1), \hat{x}^{(1)}(2), \hat{x}^{(1)}(3) \dots \hat{x}^{(1)}(n))$$

$$\hat{x}^{(1)} = (111.624.016, 224.403.775,4, 343.405.128,7, 468.971.295,3, 601.464.429,1)$$

Bu adımda ters kümülatif işlemi yapılarak hesaplanan $X^{(0)}$ tahmini değerleri aşağıdaki gibidir;

$$\hat{x}^{(0)}(k+1) = a^{(1)} \hat{x}^{(1)}(k+1) = \hat{x}^{(1)}(k+1) - \hat{x}^{(1)}(k) = (1 - e^{-a}) \left(x^{(0)}(1) - \frac{b}{a} \right) e^{-ak}$$

$$\hat{x}^{(0)} = (111.624.016, 112.779.759,4, 119.001.353,2, 125.566.166,7, 132.493.133,8)$$

Tahmin değerleri hesaplandıktan sonra hata payı ve hata oranı belirlenerek modelin doğruluk kontrolü Tablo 4’de gösterildiği gibi yapılmaktadır.

Tablo 4. Vergi Gelirleri İçin Modelin Hata Payı ve Görel Hata Oranı

	Ham Veri	Tahmini Veri	Hatalar	Görel Hatalar%
	$x^{(0)}(k)$	$\hat{x}^{(0)}(k)$	$\varepsilon(k) = x^{(0)}(k) - \hat{x}(k)$	$\Delta_{(k)} = \frac{ \varepsilon(k) }{x^{(0)}(k)}$
2014	111.624.016	111.624.016	0	0
2015	113.431.870	112.779.759,4	652.111	0,574891842
2016	118.523.304	119.001.353,2	-478.049	0,403337748
2017	124.888.460	125.566.166,7	-677.707	0,542649548
2018	133.135.521	132.493.133,8	642.387	0,482506272

Ortalama görel hata;

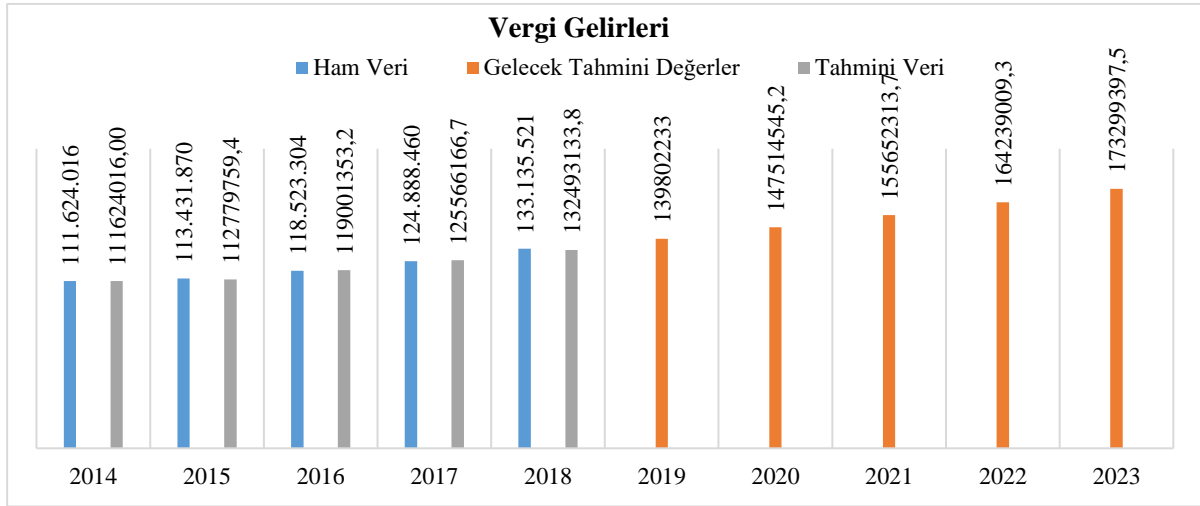
$$\bar{\Delta} = \frac{1}{4} \sum_{k=2}^5 \Delta_k = \% 0,500846352$$

Model doğruluk testi için Tablo 2’ye bakıldığında $\bar{\Delta} < \alpha$ olduğundan bu model için gelecek tahmini yapılabilir. Tablo 5’de ise 2023 yılına kadar hesaplanan tahmin değerleri görülmektedir.

Tablo 5. Gelecek Dönemler İçin Vergi Gelirleri Tahmin Değerleri

	2019	2020	2021	2022	2023
Gelecek Tahmini Değerler	139.802.233	147.514.545,2	155.652.313,7	164.239.009,3	173.299.397,5

Grafik 1. Vergi Gelirleri; Gerçek ve Tahmini Veriler



Grafik 1'e bakıldığında 2014-2018 yılları içerisinde vergi gelirlerinde ham veri ve tahmini veriler kıyaslandığında birbirlerine çok yakın değerler olduğu görülmektedir. Tablo 5'e bakıldığında ise, vergi gelirleri için 2019-2023 gelecek dönem tahmini değerlerinde bir artış eğilimi görülmektedir.

“Teşebbüs Ve Mülkiyet Gelirleri, Alınan Bağış Ve Yardımlar, Diğer Gelirler, Sermaye Gelirleri, Alacaklardan Tahsilatlar ve Red ve İadelerin” de benzer şekilde tahminleri yapılmıştır.

4.2. Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirlerinin Tahmini

Büyükşehir belediyesinin teşebbüs ve mülkiyet gelirleri “mal ve hizmet satışından oluşan gelirler, kurum karları ve kira gelirlerinden” oluşmaktadır. Büyükşehir belediyesinin 2014-2018 yıllarına ait Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirleri Tablo 6'da görülmektedir.

Tablo 6. Büyükşehir Belediyesinin Yıllara Göre Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirleri

Yıllar	Teşebbüs ve Mülkiyet Geliri (TL)
2014	1.313.167.527
2015	1.486.988.190
2016	1.312.467.382
2017	3.008.690.093
2018	2.364.527.927

Büyükşehir Belediyesinde teşebbüs ve mülkiyet gelirleri tutarının gelecek dönem tahmini için çözüm adımlarında yarı düzgünlük kontrollerinde $p(4)$ ve $P(5) < 0,5$ şartı sağlanmaktadır. Ayrıca yarı üssellik kontrolünde de $\sigma^{(1)}(4)$ ve $\sigma^{(1)}(5)$, $\sigma^{(1)}(5) \in [1, 1.5]$ kuralına uygun sonuç bulunmuştur.

Yarı düzgünlük ve yarı üssellik koşulları sağlandığından dolayı teşebbüs ve mülkiyet gelirleri için oluşturulan GM (1,1) modeli sonucunda hesaplanan tahmin değerleri, hata payları ve hata oranları Tablo 7'de görülmektedir.

Tablo 7. Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirleri İçin Modelin Hata Payı ve Görel Hata Oranı

	Ham Veri	Tahmini Veri	Hatalar	Görel Hatalar%
	$x^{(0)}(k)$	$\hat{x}^{(0)}(k)$	$\varepsilon(k) = x^{(0)}(k) - \hat{x}(k)$	$\Delta_k = \frac{ \varepsilon(k) }{x^{(0)}(k)}$
2014	1.313.167.527	1.313.167.527	0	0
2015	1.486.988.190	1.481.111.216	5.876.974	0,395226644
2016	1.312.467.382	1.806.618.666	494.151.284	-37,65055734
2017	3.008.690.093	2.203.663.688	805.026.405	26,75670742
2018	2.364.527.927	2.687.968.269	-323.440.342	13,67885479

Ortalama görel hata;

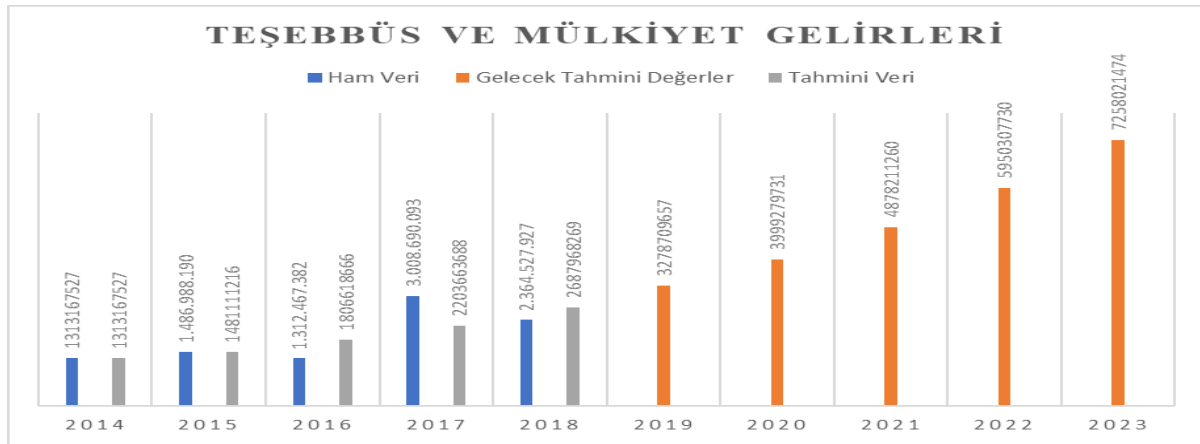
$$\bar{\Delta} = \frac{1}{4} \sum_{k=2}^5 \Delta_k = \% 19,62033655$$

Model doğruluk testi için Tablo 2'ye bakıldığında $\bar{\Delta} < \alpha$ olduğundan bu model için gelecek tahmini yapılabilir. Tablo 8'de ise 2023 yılına kadar hesaplanan tahmin değerleri görülmektedir.

Tablo 8. Gelecek Dönemler İçin Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirleri Tahmin Değerleri

	2019	2020	2021	2022	2023
Gelecek Tahmini Değerler	3.278.709.657	3.999.279.731	4.878.211.260	5.950.307.730	7.258.021.474

Grafik 2. Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirleri; Gerçek ve Tahmini Veriler



Grafik 2'ye bakıldığında 2014-2018 yılları içerisinde teşebbüs ve mülkiyet gelirlerinde ham veri ve tahmini veriler kıyaslandığında 2017 yılındaki azalmanın haricinde değerlerin birbirleriyle orantılı olduğu görülmektedir. Tablo 8'e bakıldığında ise, teşebbüs ve mülkiyet gelirleri için gelecek dönem tahmini değerlerinde bir artış eğilimi görülmektedir.

4.3. Alınan Bağış ve Yardımların Tahmini

Büyükşehir belediyesinin alınan bağış ve yardımları "hazine yardımları, muhtelif kurum veya kişilerden alınan bağış ve yardımlardan" oluşmaktadır. Büyükşehir belediyesinin 2014-2018 yıllarına ait Alınan Bağış ve Yardımları Tablo 9'da görülmektedir.

Tablo 9. Büyükşehir Belediyesinin Yıllara Göre Alınan Bağış ve Yardımları

Yıllar	Alınan Bağış ve Yardımlar (TL)
2014	12.968.029
2015	7.082.584
2016	7.345.930
2017	9.278.167
2018	11.774.783

Büyükşehir Belediyesinde alınan bağış ve yardımların tutarının gelecek dönem tahmini için çözüm adımlarında yarı düzgünlük kontrollerinde $p(4)$ ve $P(5) < 0,5$ şartı sağlanmaktadır. Ayrıca yarı üssellik kontrolünde de $\sigma^{(1)}(4)$ ve $\sigma^{(1)}(5)$, $\sigma^{(1)}(5) \in [1, 1.5]$ kuralına uygun sonuç bulunmuştur.

Yarı düzgünlük ve yarı üssellik koşulları sağlandığından dolayı alınan bağış ve yardımların tutarı için oluşturulan GM (1,1) modeli sonucunda hesaplanan tahmin değerleri, hata payları ve hata oranları Tablo 10'da görülmektedir.

Tablo 10. Alınan Bağış ve Yardımlar İçin Modelin Hata Payı ve Görel Hata Oranı

	Ham Veri	Tahmini Veri	Hatalar	Görel Hatalar%
	$x^{(0)}(k)$	$\hat{x}^{(0)}(k)$	$\varepsilon(k) = x^{(0)}(k) - \hat{x}(k)$	$\Delta_{(k)} = \frac{ \varepsilon(k) }{x^{(0)}(k)}$
2014	12.968.029	12.968.029	0	0
2015	7.082.584	6.496.465,251	586.119	8,275493077
2016	7.345.930	7.844.102,699	-498.173	6,781615113
2017	9.278.167	9.471.296,278	-193.129	2,081545607
2018	11.774.783	11.436.037,57	338.745	2,876871946

Ortalama görel hata;

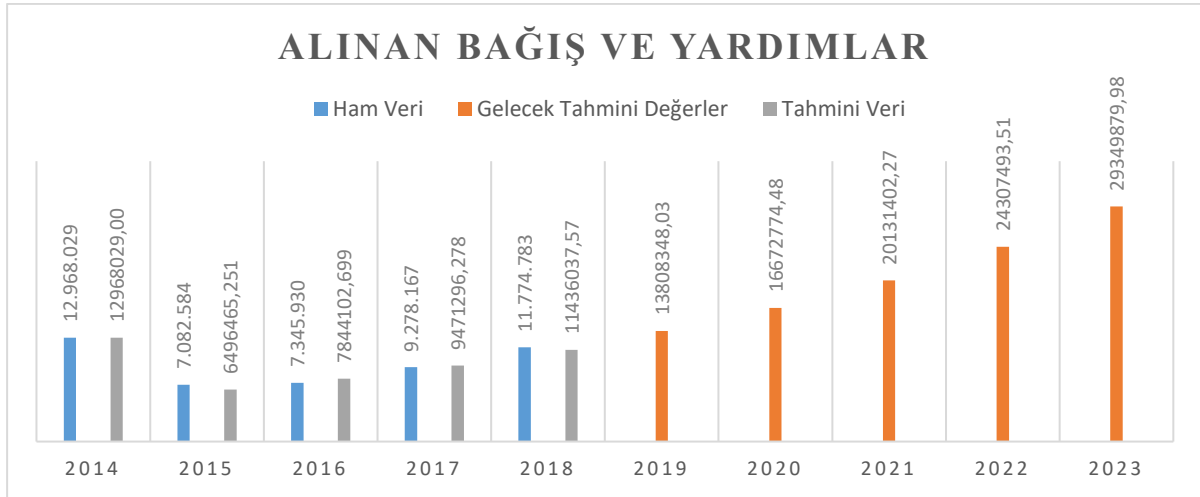
$$\bar{\Delta} = \frac{1}{4} \sum_{k=2}^5 \Delta_k = \% 5,003881436$$

Model doğruluk testi için Tablo 2'ye bakıldığında $\bar{\Delta} < \alpha$ olduğundan bu model için gelecek tahmini üretilebilir. Tablo 11'de ise 2023 yılına kadar hesaplanan tahmin değerleri görülmektedir.

Tablo 11. Gelecek Dönemler İçin Alınan Bağış ve Yardımlar Tahmin Değerleri

	2019	2020	2021	2022	2023
Gelecek Tahmini Değerler	13.808.348,03	16.672.774,48	20.131.402,27	24.307.493,51	29.349.879,98

Grafik 3. Alınan Bağış ve Yardımlar; Gerçek ve Tahmini Veriler



Grafik 3'e bakıldığında 2014-2018 yılları içerisinde alınan bağış ve yardımlarda ham veri ve tahmini veriler kıyaslandığında birbirlerine çok yakın değerler olduğu görülmektedir. Tablo 11'e bakıldığında ise, alınan bağış ve yardımlar için 2019-2023 gelecek dönem tahmini değerlerinde bir artış eğilimi görülmektedir.

4.4. Diğer Gelirlerin Tahmini

Büyükşehir belediyesinin diğer gelirlerin toplam gelirler içindeki en büyük kısmı “*genel bütçe vergi gelirlerinden alınan paylar*” oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra; “*kurumlardan alınan paylar, faizler ve ceza gelirleri*” de bu kalem içinde yer almaktadır. Büyükşehir belediyesinin 2014-2018 yıllarına ait diğer gelirleri Tablo 12'de görülmektedir.

Tablo 12. Büyükşehir Belediyesinin Yıllara Göre Diğer Gelirleri

Yıllar	Diğer Gelirler (TL)
2014	7.452.897.983
2015	8.475.217.717
2016	9.521.027.391
2017	11.085.332.191
2018	13.109.081.352

Büyükşehir Belediyesinde diğer gelirler tutarının gelecek dönem tahmini için çözüm adımlarında yarı düzgünlük kontrollerinde $p(4)$ ve $P(5) < 0,5$ şartı sağlanmaktadır. Ayrıca yarı üssellik kontrolünde de $\sigma^{(1)}(4)$ ve $\sigma^{(1)}(5)$, $\sigma^{(1)}(5) \in [1, 1.5]$ kuralına uygun sonuç bulunmuştur.

Yarı düzgünlük ve yarı üssellik koşulları sağlandığından dolayı diğer gelirler tutarı için oluşturulan GM (1,1) modeli sonucunda hesaplanan tahmin değerleri, hata payları ve hata oranları Tablo 13'de görülmektedir.

Tablo 13. Diğer Gelirler İçin Modelin Hata Payı ve Görel Hata Oranı

	Ham Veri	Tahmini Veri	Hatalar	Görel Hatalar%
	$x^{(0)}(k)$	$\hat{x}^{(0)}(k)$	$\varepsilon(k) = x^{(0)}(k) - \hat{x}(k)$	$\Delta_{(k)} = \frac{ \varepsilon(k) }{x^{(0)}(k)}$
2014	7.452.897.983	7.452.897.983	0	0
2015	8.475.217.717	8.299.615.461	175.602.256	2,071949799
2016	9.521.027.391	9.630.525.198	-109.497.807	1,150062929
2017	11.085.332.191	11.174.856.958	-89.524.767	0,807596613
2018	13.109.081.352	12.966.834.672	142.246.680	1,085100294

Ortalama görel hata;

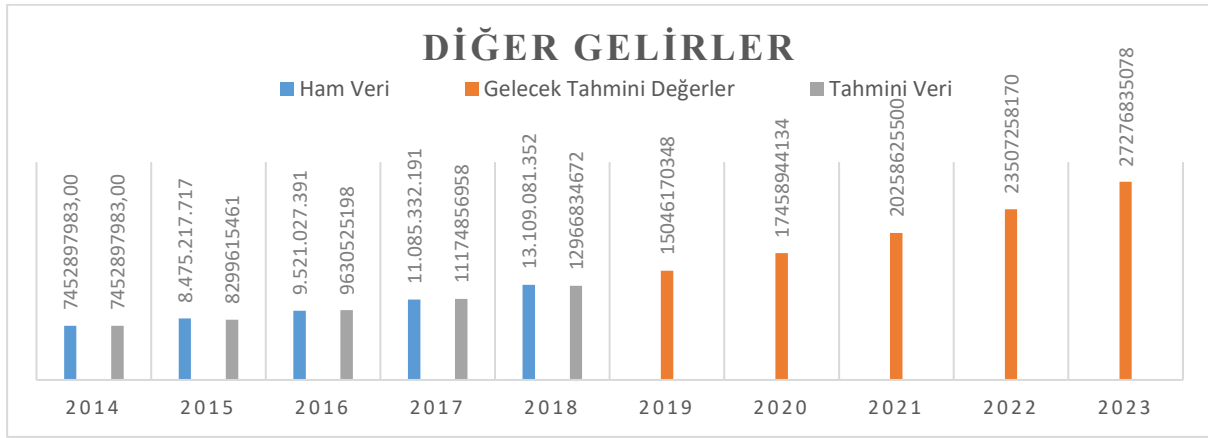
$$\bar{\Delta} = \frac{1}{4} \sum_{k=2}^5 \Delta_k = \% 1,278677409$$

Model doğruluk testi için Tablo 2'ye bakıldığında $\bar{\Delta} < \alpha$ olduğundan bu model için gelecek tahmini üretilebilir. Tablo 14'de ise 2023 yılına kadar hesaplanan tahmin değerleri görülmektedir.

Tablo 14. Gelecek Yıllar İçin Diğer Gelirler Tahmin Değerleri

	2019	2020	2021	2022	2023
Gelecek Tahmini Değerler	15.046.170.348	17.458.944.134	20.258.625.500	23.507.258.170	27.276.835.078

Grafik 4. Diğer Gelirler; Gerçek ve Tahmini Veriler



Grafik 4'e bakıldığında 2014-2018 yılları içerisinde diğer gelirlerde ham veri ve tahmini veriler kıyaslandığında birbirlerine çok yakın değerler olduğu görülmektedir. Tablo 14'e bakıldığında ise, diğer gelirler için 2019-2023 gelecek dönem tahmini değerlerinde bir artış eğilimi görülmektedir.

4.5. Sermaye Gelirlerinin Tahmini

Büyükşehir belediyesinin sermaye gelirleri “taşınır ve taşınmaz malların satışından doğan gelirlerden” oluşmaktadır. Büyükşehir belediyesinin 2014-2018 yıllarına ait Sermaye Gelirleri Tablo 15'de görülmektedir.

Tablo 15. Büyükşehir Belediyesinin Yıllara Göre Sermaye Gelirleri

Yıllar	Sermaye Gelirleri (TL)
2014	212.498.045
2015	312.241.642
2016	291.987.606
2017	227.609.330
2018	272.185.059

Büyükşehir Belediyesinde sermaye gelirleri tutarının gelecek dönem tahmini için çözüm adımlarında yarı düzgünlük kontrollerinde $p(4)$ ve $P(5) < 0,5$ şartı sağlanmaktadır. Ayrıca yarı üssellik kontrolünde de $\sigma^{(1)}(4)$ ve $\sigma^{(1)}(5)$, $\sigma^{(1)}(5) \in [1, 1.5]$ kuralına uygun sonuç bulunmuştur.

Yarı düzgünlük ve yarı üssellik koşulları sağlandığından dolayı sermaye gelirleri tutarı için oluşturulan GM (1,1) modeli sonucunda hesaplanan tahmin değerleri, hata payları ve hata oranları Tablo 16'da görülmektedir.

Tablo 16. Sermaye Gelirleri İçin Modelin Hata Payı ve Göreli Hata Oranı

	Ham Veri	Tahmini Veri	Hatalar	Görel Hatalar%
	$x^{(0)}(k)$	$\hat{x}^{(0)}(k)$	$\varepsilon(k) = x^{(0)}(k) - \hat{x}(k)$	$\Delta_{(k)} = \frac{ \varepsilon(k) }{x^{(0)}(k)}$
2014	212.498.045	212.498.045	0	0
2015	312.241.642	305.437.159,8	6.804.482	2,179235991
2016	291.987.606	284.794.086,1	7.193.520	2,463638796
2017	227.609.330	265.546.181,5	-37.936.851	16,66752917
2018	272.185.059	247.599.153	24.585.906	9,032790434

Ortalama göreli hata;

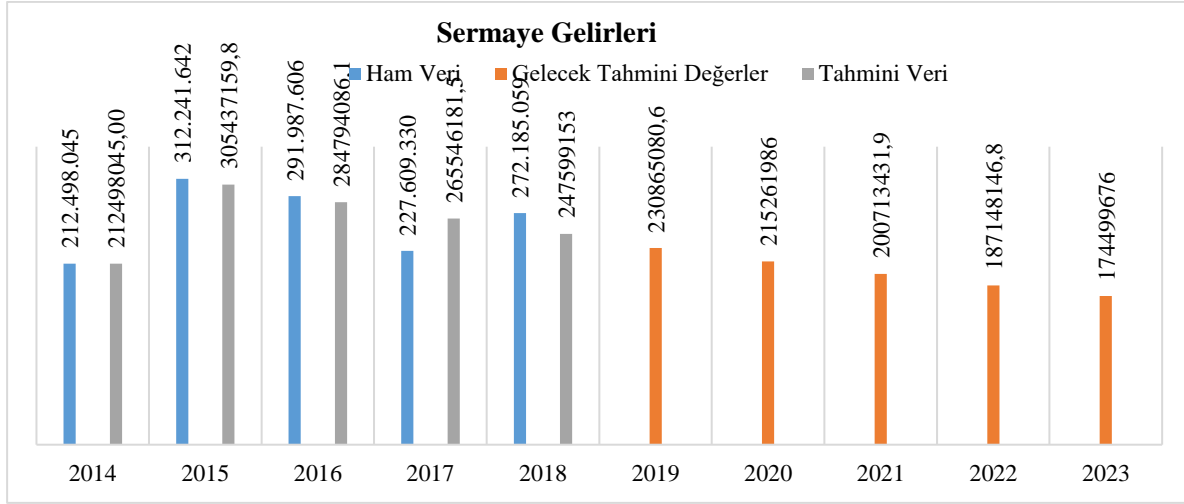
$$\bar{\Delta} = \frac{1}{4} \sum_{k=2}^5 \Delta_k = \% 7,585798598$$

Model doğruluk testi için Tablo 2'ye bakıldığında $\bar{\Delta} < \alpha$ olduğundan bu model için gelecek tahmini üretilebilir. Tablo 17'de ise 2023 yılına kadar hesaplanan tahmin değerleri görülmektedir.

Tablo 17. Gelecek Yıllar İçin Sermaye Gelirleri Tahmin Değerleri

	2019	2020	2021	2022	2023
Gelecek Tahmini Değerler	230.865.080,6	215.261.986	200.713.431,9	187.148.146,8	174.499.676

Grafik 5. Sermaye Gelirleri; Gerçek ve Tahmini Veriler



Grafik 5'e bakıldığında 2014-2018 yılları içerisinde sermaye gelirlerinde ham veri ve tahmini veriler kıyaslandığında artış ve azalışların sıklık gösterdiği ve tam bir denge sağlanamadığı görülmektedir. Tablo 17'e bakıldığında ise, sermaye gelirleri için 2019-2023 gelecek dönem tahmini değerlerinde bir azalış eğilimi görülmektedir.

4.6. Alacaklardan Tahsilatların Tahmini

Büyükşehir belediyesinin alacaklardan tahsilatları, “bağlı kurumların ya da kuruluşların borçlarından yapılan tahsilatlardan” oluşmaktadır. Büyükşehir belediyesinin 2014-2018 yıllarına ait alacaklardan tahsilatları Tablo 18'de görülmektedir.

Tablo 18. Büyükşehir Belediyesinin Yıllara Göre Alacaklardan Tahsilatları

Yıllar	Alacaklardan Tahsilatları (TL)
2014	3.183.761.071
2015	131.202.599
2016	550.732.969
2017	166.192.242
2018	106.771.139

Büyükşehir Belediyesinde alacaklardan tahsilatlar tutarının gelecek dönem tahmini için çözüm adımlarında yarı düzgünlük kontrollerinde $p(4)$ ve $P(5) < 0,5$ şartı sağlanmaktadır. Ayrıca yarı üssellik kontrolünde de $\sigma^{(1)}(4)$ ve $\sigma^{(1)}(5)$, $\sigma^{(1)}(5) \in [1, 1.5]$ kuralına uygun sonuç bulunmuştur.

Yarı düzgünlük ve yarı üssellik koşulları sağlandığından dolayı alacaklardan tahsilatlar tutarı için oluşturulan GM (1,1) modeli sonucunda hesaplanan tahmin değerleri, hata payları ve hata oranları Tablo 19'da görülmektedir.

Tablo 19. Alacaklardan Tahsilatlar İçin Modelin Hata Payı ve Görel Hata Oranı

	Ham Veri	Tahmini Veri	Hatalar	Görel Hatalar%
	$x^{(0)}(k)$	$\hat{x}^{(0)}(k)$	$\varepsilon(k) = x^{(0)}(k) - \hat{x}(k)$	$\Delta_{(k)} = \frac{ \varepsilon(k) }{x^{(0)}(k)}$
2014	3.183.761.071	3.183.761.071	0	0
2015	131.202.599	288.629.471,9	-157.426.873	119,9876177
2016	550.732.969	253.732.194,6	297.000.774	53,92827217
2017	166.192.242	223.054.236,7	-56.861.995	34,21459031
2018	106.771.139	196.085.453,8	-89.314.315	83,65024077

Ortalama görel hata;

$$\bar{\Delta} = \frac{1}{4} \sum_{k=2}^5 \Delta_k = \% 72,94518024$$

Model doğruluk testi için yaygın olarak kullanılan ölçek değerlerine Tablo 2'ye bakıldığında $\bar{\Delta} > \alpha$ olduğu için bu modelde gelecek tahmin değerleri üretilemez.

4.7. Red ve İadelerin Tahmini

Büyükşehir belediyesinin red ve iadeleri “bütçe gelirlerinden yapılacak red ve iadelerin bütçe gideri olarak gösterilmeyerek, iadesi gereken tutarların bütçe gelirlerinden düşülmesinden” oluşmaktadır. Büyükşehir belediyesinin 2014-2018 yıllarına ait gerçekleşen red ve iadeleri Tablo 20’de görülmektedir.

Tablo 20. Büyükşehir Belediyesinin Yıllara Göre Red ve İadeleri

Yıllar	Red ve İadeler (TL)
2014	10.490.124
2015	11.638.355
2016	84.419.647
2017	11.527.201
2018	22.193.484

Büyükşehir Belediyesinde red ve iadeler tutarının gelecek dönem tahmini için çözüm adımlarında yarı düzgünlük kontrollerinde $p(4)$ ve $P(5) < 0,5$ şartı sağlanmaktadır. Ayrıca yarı üssellik kontrolünde de $\sigma^{(1)}(4)$ ve $\sigma^{(1)}(5)$, $\sigma^{(1)}(5) \in [1, 1.5]$ kuralına uygun sonuç bulunmuştur.

Yarı düzgünlük ve yarı üssellik koşulları sağlandığından dolayı red ve iadeler tutarı için oluşturulan GM (1,1) modeli sonucunda hesaplanan tahmin değerleri, hata payları ve hata oranları Tablo 21’de görülmektedir.

Tablo 21. Red ve İadeler İçin Modelin Hata Payı ve Görelî Hata Oranı

	Ham Veri	Tahmini Veri	Hatalar	Görelî Hatalar%
	$x^{(0)}(k)$	$\hat{x}^{(0)}(k)$	$\varepsilon(k) = x^{(0)}(k) - \hat{x}(k)$	$\Delta_{(k)} = \frac{ \varepsilon(k) }{x^{(0)}(k)}$
2014	10.490.124	10.490.124	0	0
2015	11.638.355	36.868.289,35	-25.229.934	216,7826497
2016	84.419.647	33.824.831,66	50.594.815	59,93251232
2017	11.527.201	31.032.609,78	-19.505.409	169,2120124
2018	22.193.484	28.470.884,34	-6.277.400	28,28488009

Ortalama görelî hata;

$$\bar{\Delta} = \frac{1}{4} \sum_{k=2}^5 \Delta_k = \% 118,5530136$$

Model doğruluk testi için Tablo 2'ye bakıldığında $\bar{\Delta} > \alpha$ olduğu için bu modelde gelecek tahmin değerleri üretilemez.

4.8. Gelir Toplamı Tahmini

Büyükşehir belediyesinin toplam geliri; yukarıda bahsedilen; “Vergi Gelirleri, Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirleri, Alınan Bağış ve Yardımlar, Diğer Gelirler, Sermaye Gelirleri, Alacaklardan Tahsilatlar ve Red ve İadeler”den oluşmaktadır. Büyükşehir belediyesinin 2014-2018 yıllarına ait gelir toplamları Tablo 22’de görülmektedir.

Tablo 22. Büyükşehir Belediyesinin Yıllara Göre Gelir Toplamı

Yıllar	Gelir Toplamı (TL)
2014	12.276.426.547
2015	10.514.526.248
2016	11.717.664.936
2017	14.610.463.282
2018	16.019.669.265

Büyükşehir Belediyesinde gelir toplamı gelecek yılların tahmini için çözüm aşamaları aşağıdaki gibidir;

Ham Veri Seti;

$$X^{(0)} = (12.276.426.547, 10.514.526.248, 11.717.664.936, 14.610.463.282, 16.019.669.265)$$

$X^{(0)}$ dizisinin kümülatif toplamları alınarak $X^{(1)}$ dizisi oluşturulur;

$$X^{(1)} = (12.276.426.547, 22.790.952.795, 34.508.617.731, 49.119.081.013, 65.138.750.278)$$

Oluşturulan setler için $X^{(0)}$ dizisi için yarı düzgünlük (quasi-smooth) kontrolü yapılmaktadır (Liu ve Lin, 2010:113);

$$p(4) = \frac{x_{(4)}^{(0)}}{x_{(3)}^{(1)}} = \frac{14.610.463.282}{34.508.617.731} \cong 0,423385932$$

$$p(5) = \frac{x^{(0)}(5)}{x^{(1)}(4)} = \frac{16.019.669.265}{49.119.081.013} \cong 0,326139434$$

Yarı düzgünlük kontrolünün sağlanabilmesi için: $k>3$ olduğu durumlarda değerler 0,5'den küçük olmak zorundadır.

Bu koşulda, $p(4)$ ve $p(5) < 0,5$ şartını sağladığı için $X^{(0)}$ yarı düzgünlük kuralına uymaktadır.

Oluşturulan setler için $X^{(1)}$ dizisi için yarı üssellik (quasi- exponentiality) kontrolü yapılmaktadır (Liu ve Lin, 2010:133)

$$\sigma^{(1)}(4) = \frac{x^{(1)}(4)}{x^{(1)}(3)} = \frac{49.119.081.013}{34.508.617.731} \cong 1,423385932$$

$$\sigma^{(1)}(5) = \frac{x^{(1)}(5)}{x^{(1)}(4)} = \frac{65.128.750.278}{49.119.081.013} \cong 1,326139434$$

Yarı üssellik kontrolünün sağlanabilmesi için koşul: $k>3$ olduğu durumda $\sigma^{(1)}(k) \in [1, 1.5]$ olmalıdır ve $\sigma^{(1)}(4)$ ve $\sigma^{(1)}(5) \in [1, 1.5]$ olduğu için $X^{(1)}$ dizisi yarı üssellik kuralına uygundur.

Yarı düzgünlük ve yarı üssellik koşulları sağlandığından gelir toplamı için GM(1,1) modeli kurulabilir.

$X^{(1)}$ dizisindeki veriler kullanılarak $Z^{(1)}$ dizisi oluşturulur.

$$Z^{(1)} = (12.276.426.547, 17.533.689.671, 28.649.785.263, 41.813.849.372, 57.128.915.646)$$

GM(1,1) parametreleri aşağıdaki gibidir;

$$Y = \begin{bmatrix} x^{(0)}(2) \\ x^{(0)}(3) \\ x^{(0)}(4) \\ x^{(0)}(5) \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 10.514.526.248 \\ 11.717.664.936 \\ 14.610.463.282 \\ 16.019.669.265 \end{bmatrix} \quad B = \begin{bmatrix} -z^{(1)}(2) & 1 \\ -z^{(1)}(3) & 1 \\ -z^{(1)}(4) & 1 \\ -z^{(1)}(5) & 1 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} -17.533.689.671 \\ -28.649.785.263 \\ -41.813.849.372 \\ -57.128.915.646 \end{bmatrix}$$

a ve b parametreleri;

$$\hat{a} = (B^T B)^{-1} B^T Y = \begin{bmatrix} -0,146575484 \\ 7897593724 \end{bmatrix}$$

Elde edilen parametreler kullanılarak model oluşturulmuştur;

$$\frac{dx^{(1)}}{dt} + 0,146575484x^{(1)} = 7897593724$$

$$\hat{x}^{(1)}(k+1) = \left(x^{(1)}(1) - \frac{b}{a}\right) e^{-ak} + \frac{b}{a} = 66157154203 e^{-0.146575484k} - 53880727656$$

Oluşturulan model kullanılarak aşağıda gösterildiği gibi hesaplanmıştır;

$$\hat{x}^{(1)} = (\hat{x}^{(1)}(1), \hat{x}^{(1)}(2), \hat{x}^{(1)}(3) \dots \hat{x}^{(1)}(n))$$

$$\hat{x}^{(1)} = (12.276.426.547, 22.720.148.882, 34.812.541.532, 48.813.867.429, 65.025.475.218)$$

Bu adımda ters kümülatif işlemi yapılarak $X^{(0)}$ tahmini değerleri hesaplanmıştır ve bu değerler aşağıdaki gibidir;

$$\hat{x}^{(0)}(k+1) = a^{(1)} \hat{x}(k+1) = \hat{x}^{(1)}(k+1) - \hat{x}^{(1)}(k) = (1 - e^a) \left(x^{(0)}(1) - \frac{b}{a}\right) e^{-ak}$$

$$\hat{x}^{(0)} = (12.276.426.547, 10.443.722.335, 12.092.392.650, 14.001.325.897, 16.211.607.789)$$

Tahmin değerleri hesaplandıktan sonra hata payı ve hata oranı belirlenerek modelin doğruluk kontrolü Tablo 23’de gösterildiği gibi yapılmaktadır.

Tablo 23. Gelir Toplamı İçin Modelin Hata Payı ve Görelî Hata Oranı

	Ham Veri	Tahmini Veri	Hatalar	Görelî Hatalar%
	$x^{(0)}(k)$	$\hat{x}^{(0)}(k)$	$\varepsilon(k) = x^{(0)}(k) - \hat{x}(k)$	$\Delta_{(k)} = \frac{ \varepsilon(k) }{x^{(0)}(k)}$
2014	12.276.426.547	12.276.426.547	0	0
2015	10.514.526.248	10.443.722.335	70.803.913	0,673391374
2016	11.717.664.936	12.092.392.650	-374.727.714	3,197972596
2017	14.610.463.282	14.001.325.897	609.137.385	4,169185969
2018	16.019.669.265	16.211.607.789	-191.938.524	1,198142865

Ortalama görelî hata;

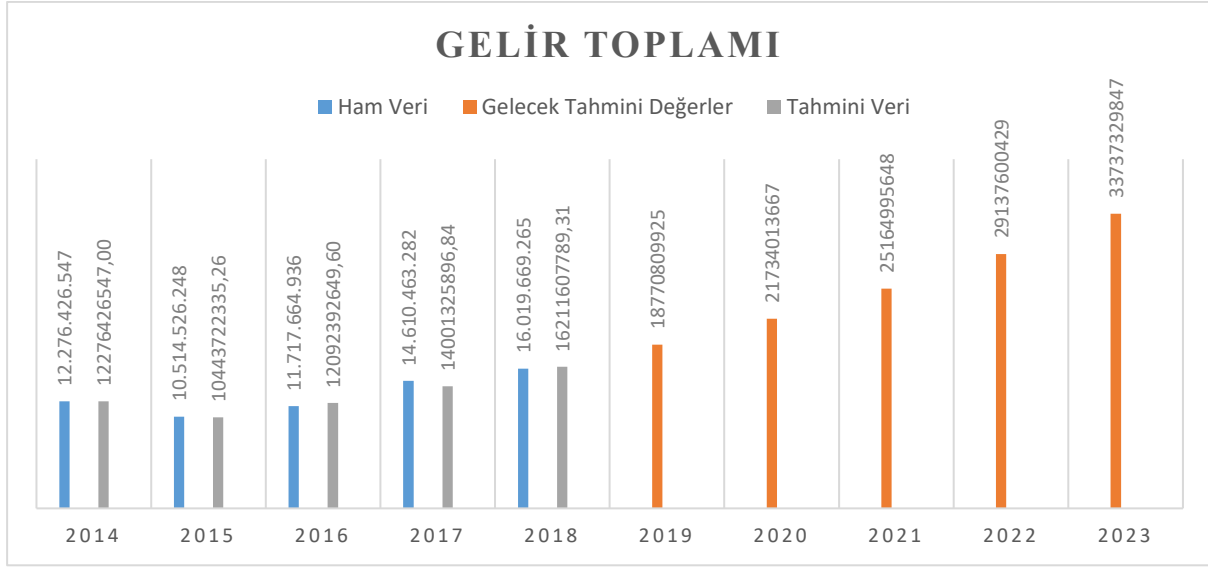
$$\bar{\Delta} = \frac{1}{4} \sum_{k=2}^5 \Delta_k = \% 2,309673201$$

Model doğruluk testi için Tablo 2’ye bakıldığında $\bar{\Delta} < \alpha$ olduğundan bu model için gelecek tahmini üretilebilir. Tablo 24’de ise 2023 yılına kadar hesaplanan tahmin değerleri görülmektedir.

Tablo 24. Gelecek Yıllar İçin Gelir Toplamı Tahmin Değerleri

	2019	2020	2021	2022	2023
Gelecek Tahmini Değerler	18.770.809.925	21.734.013.667	25.164.995.648	29.137.600.429	33.737.329.847

Grafik 6. Gelir Toplamı; Gerçek ve Tahmini Veriler



Grafik 6'ya bakıldığında 2014-2018 yılları içerisinde gelir toplamında ham veri ve tahmini veriler kıyaslandığında birbirlerine çok yakın değerler olduğu görülmektedir. Tablo 24'e bakıldığında ise, gelir toplamı için 2019-2023 gelecek dönem tahmini değerlerinde bir artış eğilimi görülmektedir.

5. SONUÇ, DEĞERLENDİRME VE ÖNERİLER

Şehirlerde meydana gelen nüfus artışına bağlı olarak, yerel hizmetlerde artışın gözlemlenmesi, yerel hizmet sunumunda belediyelerin görev alanlarını ve karşılaşılan sorunların artmasına sebep olmuştur. 1980'lerden bu yana belediyelerin şehir idarelerindeki sorumlulukları artmış olup büyükşehir belediyeleri de şehir yönetmede ayrı bir yönetim birimi olarak merkezde yer almaya başlamıştır. 2000'li yıllarda ise yerel idare birimleri alanında gerekli düzenlemeler yapılarak “5393 sayılı Belediye Kanunu” ve “5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu” ile belediyelerin yetki ve mesuliyet alanları daha kapsamlı hale getirilmiştir (Arıkboğa, 2016).

Belediyelerin esas gelir kaynakları içerisinde yer alan; “*Vergiler, Harçlar, Harcamalara Katılma Payları, Genel Bütçe ve Devlet Gelirlerinden Ayrılan Paylar ve Genel ve Özel Bütçeli İdarelerden Yapılacak Devlet Yardımları*” belediyeleri mali ve özerklik açısından etkileyen kalemlerdir. Bu doğrultuda kamu kurumları adı altında yer alan belediyeler mali açıdan ne kadar güçlüyse faaliyet ve hizmetleri de o kadar kuvvetli olur. Bu kapsamda bir büyükşehir belediyesinin gelir yapıları ele alınarak geleceğe yönelik öngörü sağlanmaya çalışılmıştır.

GM(1,1) yöntemi başta ekonomi olmak üzere birçok alanda geleceği tahmin etmek için kullanılan önemli bir yöntemdir. Geleceğin belirsizliğini güvenilir bir tahmin yöntemiyle elde etmek için son yıllarda sıkça başvurulan yöntemlerden biri olmuştur. Bu yöntem esas alınarak 2014-2018 yıllarına ait gerekli veriler elde edilerek uygulanmıştır.

Bu çalışmada yapılan analizler doğrultusunda genel olarak %10 un altında ortalama göreli hata payına sahip veriler elde edilmiş ve gelecek yıllara ilişkin tahminler yapılmıştır. Yapılan bu tahminlerle kamu sektörü alanındaki belediyelerin esas gelir kaynaklarından olan; “vergi gelirleri, teşebbüs ve mülkiyet gelirleri, alınan bağış ve yardımlar, diğer gelirler, sermaye gelirleri, alacaklardan tahsilatlar, red ve iadeler ve gelir toplamları” tahmini yapılarak gelecek dönemlerde belediyelerin esas gelirlerinde meydana gelebilecek değişimler hakkında öngörü sahibi olunması amaçlanmıştır.

Çalışma sonucunda kamu sektörü alanında olan büyükşehir belediyelerinin GM(1,1) yöntemi ile gelir tahmini yapılabileceği sonucu ortaya çıkmıştır.

GM(1,1) analiz yöntemi uygulandıktan sonra da görülmektedir ki gelir kaynaklarının büyük bir kısmını diğer gelirler kalemi oluşturmaktadır. Bu doğrultuda diğer gelirler kalemi altında yer alan; “genel bütçe vergi gelirlerinden alınan paylar, kurumlardan alınan paylar, faizler ve ceza gelirleri”nden elde edilen kazançlarla doğru orantılı olarak artış göstermesi beklenmektedir.

Bu çalışmada yapılan analiz sonucunda bir büyükşehir belediyesinin gelir kalemlerinde 2019-2023 yılları arasında bir artışın meydana geleceği tespit edilmiştir. Bu artış sonucunda hedeflenen hizmetlerin de paralel olarak artış göstereceği öngörülmektedir.

Çalışmada belediye alanındaki benzer veriler için gelecek hakkında fikir sahibi olunmasına yardımcı olmak için daha geniş bir perspektiften bakılarak elde edilen bilgilerin konuya ışık tutması beklenmektedir. Aynı zamanda, uygulamanın her belediyede uygulanmasının, belediyelerin gelecekteki plan ve stratejilerinin belirlenmesine katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akay, D., (2011). Grey relational analysis based on instance based learning approach for classification of risks of occupational low back disorders. *Safety Science*, 49(8-9), 1277-1282.
- Akay, D., ve Atak, M., (2007). Grey prediction with rolling mechanism for electricity demand forecasting of Turkey. *Energy*, 32(9), 1670-1675.
- Arikboğa, Ü., (2016). Türkiye'de Belediyelerin Gelir Yapıları: Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13 (33), 276-297.
- Çelik, Ş., (2016). *Isparta İli İçin Doğal Gaz Talep Tahmini*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çetinkaya, Ö., ve Demirbaş, T.,(2010). *Belediye gelirlerinin analizi ve mali özerklik açısından değerlendirilmesi*. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 53.Seri, 1-18.
- Deng, J.L., (1982). Control problems of grey systems. *System & Control Letters*, 1(5), 288-294.
- Erden, C., ve Ceviz E., (2015). Gri sistem teorisi kullanılarak Türkiye'nin büyüme oranı faktörlerinin analizi. *Sakarya Üniversitesi, Fen Bilimleri Dergisi*, 19(3), 361-369.

- Kaya, K., ve Taşçı, L., (2015). TUTGA ve C Dereceli Nokta Koordinatlarının Gri Sistem ile Tahmin Edilmesi. Ankara: TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası, 15. Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı, 25-28 Mart 2015, Ankara.
- Köse, E., Aplaç H.S., ve Kabak M. (2015). Yetersiz veri ortamında tahminler için örnek bir uygulama: gri tahmin yöntemi. *Erciyes Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 31(1), 82-88.
- Kurt, G., (2008). Gri ilişki çözümlemesi ve ridit çözümlemesi kullanılarak üniversite öğrencilerinin çeşitli kaygılarının değerlendirilmesi. *Akademik Bakış, Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, (14), 1-10.
- Liu, S., ve Lin F., (2010). *Grey systems theory and applications*. Springer.
- Mei, D., (2007). *Software reliability estimation in grey system theory*. China.
- Mostafaei, H., ve Kordnoori, S.,(2012). Hybrid grey forecasting model for Iran's energy. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 2(3), 97-102.
- Sifeng, L.Y., (2006). *Grey information: Theory and practical applications*. United States of America: Springer.
- Sofyalıoğlu, Ç., (2011). Süreç hata modu etki analizini gri değerlendirme. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 11(1), 155-164.
- Tsai, C.H., Chang C.L., ve Chen, L., (2003). Applying grey relational analysis to the vendor evaluation model. *International Journal of The Computer, The Internet and Management*, 11(3), 45-53.
- Xie, N.M., ve Liu, S.F. (2009). Discrete grey forecasting model and its optimization. *Applied Mathematical Modelling*, 33(2), 1173-1186.



PSYCHOLOGICAL RESILIENCE OF TOURISM EMPLOYEES: THE CASE OF ANTALYA*

TURİZM PERSONELİNİN PSİKOLOJİK DAYANIKLILIĞI: ANTALYA ÖRNEĞİ

Esin YÜCEL¹, Emre Ozan AKSÖZ², Birgül AYDIN³



1. Öğr. Gör. Dr., Akdeniz Üniversitesi,
esinyucel@akdeniz.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0003-1371-8911>
2. Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, Turizm Fakültesi,
Turizm İşletmeciliği Bölümü,
ozana@anadolu.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-4109-8847>
3. Dr. Öğr. Üyesi, Doğu Üniversitesi, Sanat ve
Tasarım Fakültesi, Gastronomi ve Mutfak
Sanatları, baydin@dogus.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0003-3459-2385>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
04.08.2021 08.04.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
20.09.2021 09.20.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.978588>

* This study is an expanded and updated version of the oral presentation presented at the 20th National Tourism Congress on 16-19 October 2019.

Abstract

Psychological resilience is the state of being able to exhibit the demanded/expected positive behaviour when the individual is faced with difficulties. In the tourism sector where intensive labour is involved, the psychological resilience of the employees who provide the service directly to the customer against the intensive working conditions remains crucial. The aim of this study is to determine whether psychological resilience levels of accommodation employees differ according to demographic characteristics and job characteristics. The population of the research consists of the employees of five-star hotel businesses in Antalya. In the research, two-part questionnaire was used to determine the individual characteristics of the employees and psychological resilience scale for adults (PRSA). For the evaluations made on 570 questionnaires, percentage and frequency analysis, t test, Anova tests were applied. As a result of the analysis, it was concluded that perceptions of marital status, sector experience, status, education level and income level were determinant on psychological resilience levels of employees.

Keywords: *Tourism, Psychology, Psychological Resilience, Antalya.*

Öz

Psikolojik dayanıklılık, bireyin yaşadığı zorluklar karşısında istenilen/beklenen olumlu davranışı sergileyebilmesi durumudur. Emek yoğun sektör olan turizm sektöründe hizmeti müşteriye doğrudan sunan çalışanların yoğun çalışma şartları karşısındaki psikolojik dayanıklılıkları önemlidir. Bu araştırmanın amacı konaklama işletmesi çalışanlarının psikolojik dayanıklılık düzeylerinin demografik özelliklere ve iş özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymaktır. Araştırmanın evrenini Antalya faaliyet gösteren beş yıldızlı otel işletmelerinin çalışanları oluşturmaktadır. Araştırmada, çalışanların bireysel özelliklerini belirlemeye yönelik sorular ile yetişkinler için psikolojik dayanıklılık ölçeği (YPDÖ) olmak üzere iki bölümden oluşan anket formu kullanılmıştır. 570 anket üzerinden yapılan değerlendirmeler için SPSS 22.00 programında yüzde ve frekans analizi, t testi, Anova testlerinden faydalanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda medeni durum, sektör tecrübesi, statü, eğitim seviyesi ve gelir düzeyi algılarının çalışanların psikolojik dayanıklılık düzeyleri üzerinde belirleyici olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Turizm, Psikoloji, Psikolojik Dayanıklılık, Antalya.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Psikolojik dayanıklılık ve örgüt çıktıları arasındaki ilişkiler pek çok araştırmaya konu olmaktadır. Psikolojik dayanıklılığın çalışanlar ve örgütsel davranış değişkenleri üzerindeki önemli etkilerine işaret eden bu çalışmalar psikolojik dayanıklılık konusunu anlaşılma ve üzerinde çalışılmaya değer kılmaktadır. Bu bağlamda ilgili yazından yola çıkılarak turizm çalışanlarının sahip olduğu bireysel özelliklerin ve iş özelliklerinin psikolojik dayanıklılık düzeyleri üzerinde etkili olup olmadığını belirlemek amacıyla bir alan çalışması yapılmıştır.

Araştırma Soruları

Araştırmanın temel sorusu; konaklama işletmesi çalışanlarının psikolojik dayanıklılık düzeylerinin demografik değişkenlere ve işin niteliklerine göre farklılık gösterip göstermediğidir.

Literatür Araştırması

Küreselleşme ve yoğun rekabet şartlarında, benzer ürün ve hizmet sunan işletmelerin farklılaşması sahip oldukları entelektüel sermayeye bağlı hale gelmiştir. Özellikle emek yoğun sektör olan turizm sektöründe hizmeti müşteriye doğrudan sunan çalışanlar, işletme açısından rekabet üstünlüğü sağlayacak olan baş aktörlerdir. Sunulan hizmetin kalitesi ve bunun sürdürülebilirliği, müşteri memnuniyeti ve sadakati, müşteriyle birebir iletişim halinde olan işgörenlerin sahip oldukları donanımına bağlıdır. Fark yaratmak adına ön plana çıkan insan faktörünün yaşadığı zorluklar karşısında istenilen/beklenen olumlu davranışı sergileyebilmesi durumu şeklinde tanımlanabilecek psikolojik dayanıklılık kavramı tam da bu noktada önem kazanmaktadır. Günümüz örgütleri, rekabete dayalı çalışma ortamında görev tanımlarında bulunmayan fakat kurum başarısını arttıracak farklılıkları ortaya çıkaran yaratıcı ve ayrıca zorluklarla baş edecek çalışanlar istemektedirler. Çalışanlarından belirlenmiş rol tanımlarının üzerinde davranışlar bekleyen örgütlerin başında turizm işletmeleri gelmektedir. Hizmetin 7/24 devam ettiği işletmelerde sektöre ait uzun çalışma saatleri, görece düşük ücretler, gece ve hafta sonunda çalışma, işin yoğunlaştığı zamanların getirdiği baskı gibi hoşaya gitmeyen çalışma koşullarının (Mısırlı, 2002) varlığı ve kaliteli hizmet verme zorunluluğu düşünüldüğünde sektör çalışanlarının zorluk ve baskı altında çalıştıklarını söylemek yanlış olmayacaktır. Özellikle sezon yoğunluğunun olduğu yaz aylarında tatil yerlerinde faaliyet gösteren işletmelerin kaliteli hizmet ve rekabet kaygıları iş görenlere de yansımakta, çalışanlardan zorluklar ve stresle mücadele etmeleri, şartlara uyum sağlamaları beklenmektedir. Psikolojik dayanıklılık, son yıllarda insanların olumlu ve güçlü yanlarına odaklanarak bu yönlerinin geliştirilmesiyle nasıl daha mutlu, verimli ve iyi bir şekilde yaşayabilecekleri üzerinde duran pozitif psikoloji bakış açısının örgütsel yansımaları olan pozitif psikolojik sermayenin alt dinamiklerinden biridir (Luthans ve Youssef, 2004). Turizm sektöründe çalışan davranışlarının ve bu davranışlarda etkisi olan faktörlerin anlaşılması insan kaynağının verimli yönetimi ve hizmet kalitesinin sağlanması açısından oldukça önemlidir (Koç ve Kızıllık, 2017). Bu

çalışmada konaklama işletmesi çalışanlarının psikolojik dayanıklılık düzeylerinin demografik özelliklere ve iş özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği üzerinde durulmuştur.

Yöntem

Araştırma evrenini Antalya'da faaliyet gösteren beş yıldızlı otellerdeki çalışanlar oluşturmaktadır. Evrenin tam sayısına ulaşmak mümkün olmadığı için erişilebilir katılımcılardan veriler derlenmiştir. Bu kapsamda, tesadüfi örnekleme yönteminden yararlanılmıştır. Araştırmaya katılmayı kabul eden 15 otelin çeşitli departmanlarında çalışanlara araştırmacılar tarafından ulaşılmış ve çalışmanın amacı anlatıldıktan sonra araştırmaya katılmak isteyenlere anketler verilmiştir. 600 çalışana anket uygulanmış ve 30 tanesi çeşitli nedenlerle değerlendirme dışında tutularak 570 anket formu analizlere dâhil edilmiştir. Veriler, 1 Haziran ve 30 Temmuz 2019 tarihleri arasında toplanmıştır. Araştırma verileri için birinci bölümünde katılımcıların bireysel özelliklerini belirlemeye yönelik soruların bulunduğu anket formu kullanılmıştır. İkinci bölümde Yetişkinler için Psikolojik Dayanıklılık Ölçeği (YPDÖ) yer almaktadır. Friberg ve ark. (2005) tarafından geliştirilen YPDÖ, Basım ve Çetin (2011) tarafından Türkçe'ye uyarlanarak geçerlilik güvenilirlik çalışması yapılmıştır. 33 maddeden oluşan ölçekten alınan puanlar arttıkça psikolojik dayanıklılık düzeyi artmaktadır. Verilerin analizinde SPSS 22.0 (Statistical Package for Social Sciences) paket programından faydalanılmıştır. Ankette yer alan soruların frekans dağılımları ve yüzdeleri ile standart sapma ve aritmetik ortalama değerleri hesaplanarak sonuçlar tablolar halinde gösterilmiştir. Katılımcıların bireysel özelliklerinin ve iş özelliklerinin psikolojik dayanıklılık seviyeleri üzerinde belirleyici olup olmadığını tespit edebilmek için bağımsız örneklem t-testi ve Anova testi uygulanmıştır. Yetişkinler için Psikolojik Dayanıklılık Ölçeğinin güvenilirliği Cronbach Alpha (α) katsayısı ile sınanmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

Katılımcıların bireysel özelliklerinin ve iş özelliklerinin psikolojik dayanıklılık düzeyleri üzerinde belirleyici olup olmadığını tespit etmeye yönelik yapılan analizler neticesinde psikolojik dayanıklılık düzeyleri deneyimlerine, statülerine, gelir düzeyi algılarına, medeni hal ve eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir. Evli katılımcıların psikolojik dayanıklılık düzeyleri bekâr katılımcılara göre daha yüksektir. Bunun evli katılımcıların sorumluluklarının bekâr olanlara göre daha fazla olmasından kaynaklandığı söylenebilir. Bir diğer sonuç eğitim düzeyinin, kıdemin ve gelir düzeyi algısının arttıkça psikolojik dayanıklılık seviyesinin de yükselmesidir. Eğitimin ve sektörde edinilen tecrübenin bireylerin psikolojik olarak sıkıntılara dayanmaları yönünde pozitif etkisinden söz etmek mümkündür. Ayrıca maddi kazançlarına ilişkin algılarında gelir düzeyleri arttıkça bireylerin psikolojik olarak sıkıntılara dayanma dirençleri de artmaktadır. Erkek ve genç katılımcıların psikolojik dayanıklılıklarının kadın ve ileri yaş katılımcılara göre daha yüksek olduğu, yaş, cinsiyet ve departman değişkenlerine göre ise bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Turizm işletmelerinin birbirine benzer hizmet ve ürün sunduğu piyasa şartlarında, farklılığı ve müşteri memnuniyetini sağlayacak olan, hizmeti birebir müşteriye sunan insan kaynağıdır. Bu açıdan standart hizmetleri fark yaratacak şekilde sunacak

olan beşeri sermayenin zorluklar karşısında göstereceği dayanıklılık düzeyi konaklama işletmeleri açısından önemlidir. Eğitimli ve deneyimli çalışanlarda dayanıklılık düzeyinin daha fazla olması bu durumun geliştirilebilir olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla işletmeler bu konuda çalışanlarına destek sağlayabilir. Ayrıca gelir düzeyindeki farklılıkların psikolojik dayanıklılık üzerinde etkili olması çalışanların dayanıklılığının maddi kazanımlarla artırılabilceği anlamına gelebilir. Turizm sektörü vardiyalı çalışma sistemini ve özellikle sezonda fazla ve düzensiz çalışmayı içeren özelliğe sahiptir. Bu açıdan turizm çalışanlarının mesai düzeni ile çalışanlarına göre daha fazla fiziksel ve ruhsal risk yaşadıkları, dayanıklı olmaya ihtiyaçlarının diğerlerine göre daha fazla olduğu söylenebilir. Dolayısıyla turizm yöneticileri, turizm sektörünün kendine has özelliklerini göz önüne alarak çalışma ortamının fiziksel veya psikolojik olarak zorlayıcı olduğunu kabullenmeli ve insan kaynakları prosedürlerini dikkatli şekilde uygulamalıdır. Örneğin çalışanların psikolojik olarak ne durumda olduklarının gözetilmesi, çalışanların dayanıklılık düzeylerinin düzenli olarak ölçülmesi ve eğer gerekiyorsa ücretli, ücretsiz veya hastalık izni prosedürlerinin yeniden gözden geçirilmesi gerekebilir. Çalışanların izin durumları ve haftalık çalışma saatleri titizlikle ayarlanıp, çalışanlar dinlenme ve stresle baş etme teknikleri konusunda desteklenebilir. Ayrıca personel için sorunlarını paylaşabilecekleri açık iletişim ortamı oluşturulması hizmet kalitesini, müşteri memnuniyetini, müşteri sadakatini ve daha pek çok örgütsel çıktıyı etkileyecektir.

1. INTRODUCTION

Under the conditions of globalization and intense competition, the differentiation of enterprises offering similar products and services became dependent on their intellectual capital. Particularly in the labour-intensive tourism sector, the employees who directly provide service to the customers are the main actors to provide competitive advantage for the enterprise. The quality of the service and its sustainability, as well as the customer satisfaction and loyalty, depend on the equipment of the employees who are in direct communication with the customer. The concept of psychological resilience, which can be defined as the human factor that stands out in order to make a difference by exhibiting the demanded/expected positive behaviour in the face of the difficulties experienced, gains importance at this point.

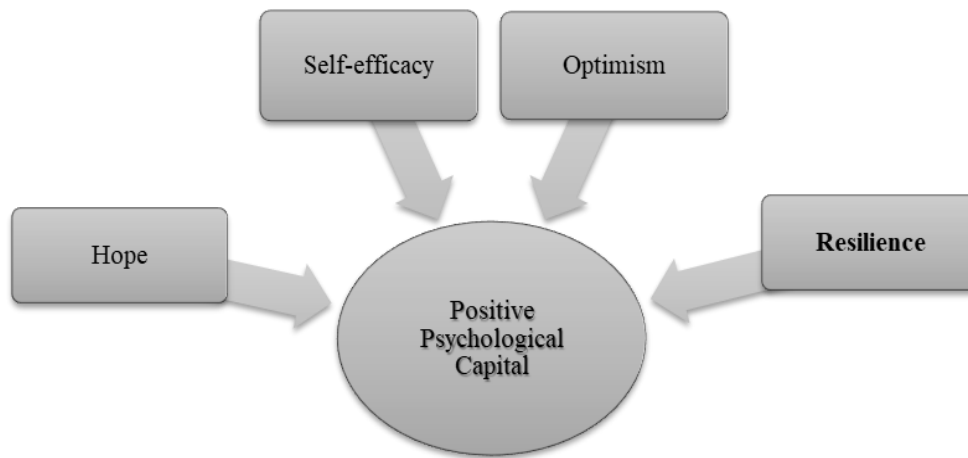
Today, organizations demand employees who can deal with challenges in a competitive working environment while being creative enough to reveal the differences which may increase the corporate success although they are not included in their job description. Tourism enterprises are the leading organizations that demand behaviours beyond the defined role descriptions from their employees. Considering the presence of compelling working conditions such as industry-specific long working hours, relatively low wages, working at night and weekends, the increasing pressure during the busy times (Mısırlı, 2002), as well as the obligation to provide quality service in businesses where the service continues 24/7, it is agreeable to say that sector employees work under pressure and expose to difficulties. Particularly during high season, the concerns related to quality service and competition in tourism enterprises inevitably affect those who work in the businesses, and employees are expected to cope with difficulties and stress, and adapt to the conditions. This situation raises the concept of psychological resilience of the employees who work in tourism as a labour-intensive sector.

The relationship between psychological resilience and organizational outcomes has been the subject of many studies. Such studies that point out the significant impacts of psychological resilience on employees and organizational behaviour variables make psychological resilience worth understanding and studying on. Within this context, this study aims to determine whether or not individual characteristics and job characteristics of employees make an impact on psychological resilience levels. Accordingly, firstly the theoretical framework was drawn in the study, the method and analysis of the research were explained, and finally the findings were discussed in the light of the relevant literature.

2. THEORETICAL FRAMEWORK

Psychological resilience is one of the sub-dynamics of positive psychological capital, which is the organizational reflection of the positive psychology perspective, emphasizing how people can live happier, more productively and well by focusing on their positive and strong sides in the recent years (Luthans and Youssef, 2004). Positive psychological capital refers to the positive-oriented human resource that is necessary for the organization to survive even under adverse conditions (Keleş, 2011). The basic dynamics of the positive psychological capital concept, which includes being essentially positive and goes beyond the intellectual capital of organizations in order to gain competitive advantage, are self-efficacy, optimism, hope and resilience (Figure 1).

Figure 1. Positive Psychological Capital and Sub-Dimensions



Given the use of the concept, which is the subject of the study and used as "resilience" or "hardness" in the international literature, it is seen that in national literature it has been translated and used in different ways such as indomitableness, psychological strength, self-recovery power, psychological resilience. The concept to be used as "resilience" in this study is the state of being able to display the desired/expected positive behaviour when the individual is faced with difficulties. Psychological resilience, which was first described by Suzanne C. Kobasa (1979) as a personality trait, is being capable of adapting and accommodating oneself to this process when faced with difficulties, trauma, disaster, and even stress factors such as family and relationship problems, serious health problems, occupational or economic difficulties (Newman, 2002). Psychological resilience can also be explained as the power of the individual to combat negative events such as disappointment, conflicts, uncertainties, and finally win the battle and recover oneself (Çetin and Basım, 2012).

Psychologically resilient people are the individuals who can adapt well despite stressful life events (Luthar and Zigler, 1991; Zautra, Hall and Murray, 2010). In order to be able to overcome problems and refer to psychological resilience which is defined as the ability to adapt well to negatively changing conditions, there must be ongoing challenges in life and positive adaptation to these challenges must be fully and adequately demonstrated (Fletcher and Sarkar, 2013). Psychological resilience may

vary depending on time, situation and the environment. It has two separate dimensions: challenge and good adaptation (Luthar et al., 2006). An individual who has not been exposed to any compelling situation cannot be defined as psychologically resilient (Frasser et al., 1999; Luthar et al., 2000).

Psychological resilience is a definition that expresses the positive side of individuals' reactions to challenges and troubles (Rutter, 1990). The correlation of attitude, coping capacity and psychological resilience as a personal power (Joseph, 1994), which can be observed in the individuals who can adapt to the challenges of life and manage their problems well, with different variables has been the subject of many studies. In this context, the studies conducted for psychological resilience as a result of the literature review are given in Table 1.

Table 1. Researches of Psychological Resilience

Author and Year	Variables Examined in Studies
Özcan (2005)	Psychological resilience levels of high school students and family status of togetherness
Gürkan (2006)	The effect of indomitableness training of group counselling program for university students on the resilience levels of individuals
Eminağaoğlu (2006)	Strong friendships and emotional bonding along with the strength characteristics of street children
Kararımak and Siviş-Çetinkaya (2011)	1999 earthquake survivors; the relationship of psychological resilience variable with self-esteem, positive emotions and focus of control
Yılmaz and Sipahioğlu (2012)	Psychological resilience levels of adolescents living with a single parent
Eraslan-Çapan and Arıcıoğlu (2014)	The relationship between forgiveness and psychological resilience in university students
Çelik, Sanberk and Deveci (2017)	Psychological resilience and hopelessness as predictors of life satisfaction in teacher candidates
Yıldırım et al. (2015)	The relationship between psychological resilience and self-construal of adolescents aged 14-18
Terzi (2008)	The relationship between the psychological resilience of university students and the social support they perceive
Güloğlu and Kararımak (2010)	Relationship between university students, loneliness and self-esteem and psychological resilience
Yalım (2007)	Relationship between coping ways, psychological resilience, optimism and gender with first-year university students
Terzi (2005)	Psychological resilience model that affects their subjective well-being by ensuring effective coping in stressful living situations in 395 university students
Terzi (2013)	The relationship between psychological resilience and perceived social support in university students
Malkoç and Yalçın (2015)	Relationships between psychological resilience, social support, coping with stress and psychological well-being variables in university students
Callahan (2000)	Relationship between the patients with chronic pain problems, endurance, stress and disease symptoms
Maddi et al. (2002)	Relationship between endurance, stress, and disease symptoms
Kobasa et al. (1982)	Individuals with a high level of resilience and well-being in a stressful environment among managers
Kobasa (1979)	Relationship between people who work as managers, high endurance level, and physical and mental health

Kobasa and Puccetti (1983)	Personality and social resources in terms of resistance to stress
Ganellen and Blaney (1984)	Level of resilience, stressful environment and social support among female university students
Funk and Houston (1987)	A critical analysis of the Hardiness Scale's validity and utility.
Allred and Smith (1989)	Level of resilience, anxiety and depression in university students
Rhodewalt and Zone (1989)	Adult female participants, resilience, anxiety and depression
Li et al. (2012)	Relationship between the adults who experienced earthquakes, demographic factors and resilience
Rossi et al. (2007)	Psychological resilience in the relationship between stress and life satisfaction after the loss of a spouse
Gooding et al. (2012)	Comparison of young adults under 26 and adults over 64 for psychological resilience
Bozgeyikli and Şat (2014)	Relationship between organizational citizenship behaviours and psychological resilience levels of the teachers working in private schools
Campbell-Sills et al. (2006)	The relationship between psychological resilience, personality traits, coping styles and psychiatric symptoms in university students
Voegler (2000)	The role of child and mother factors in reducing the impact of cumulative risk on the resilience of the homeless youth living in shelters
Bonanno et al. (2006)	2752 individuals who witnessed the September 11 attacks, post-traumatic psychological resilience
Min et al. (2013)	The relationship between psychological resilience and emotional stress in cancer patients
Bitmiş et al. (2013)	Mediating role of organizational identification in the effect of psychological resilience on burnout
Akçay (2011)	Positive psychological capital's effects on job satisfaction with respect to personal values and a research
Erkuş and Fındıklı (2013)	A research on the impact of psychological capital to job satisfaction, job performance and intention to quit
Şahin and Buzlu (2017)	The mediating role of perceived stress in the relationship of psychological resilience with self-efficacy, social support and effective coping in nursing students
Prayag, Spector, Orchiston and Chowdhury (2020).	The relationship between different types of resilience (psychological, employee and organizational resilience) that affect the recovery of tourism organizations

When Table 1 is examined, it is seen that there are studies addressing the significant effects of psychological resilience on employees and organizational behavior variables. The aim of this study is to determine the relationship between the psychological resilience levels of employees in the light of theoretical knowledge on resilience; tourism employees and their demographics and job characteristics. The hypotheses created for this purpose are as follows:

H₁: Psychological resilience levels of the employees vary according to demographical variables.

H_{1a}: Psychological resilience levels of the employees vary according to the gender variable.

H_{1b}: Psychological resilience levels of the employees vary according to the marital status variable.

H_{1c}: Psychological resilience levels of the employees vary according to the education variable.

H_{1d}: Psychological resilience levels of the employees vary according to the age variable.

H₂: Psychological resilience levels of the employees vary according to the job characteristics variable.

H_{2a}: Psychological resilience levels of the employees vary according to their experiences.

H_{2b}: Psychological resilience levels of the employees vary according to the department they work.

H_{2c}: Psychological resilience levels of the employees vary according to their perception of income level.

H_{2d}: Psychological resilience levels of the employees vary according to their status.

3. METHODOLOGY

3.1. Sampling and data collection

The research, including the pilot study, was conducted in Antalya (Turkey) between 1 June and 30 July 2019. Antalya offers various tourism attractions for tourists with its historical and natural beauties, socio-cultural values. It is one of the most known tourism destinations in Turkey. The accessible sampling frame of the research is composed of five-star hotel employees in Antalya. As the exact number of population is unclear, the simple random method of sampling was applied in the study for selection of participants. In this context, 600 questionnaires were applied by the researcher to the employees working in 15 hotels in Antalya who accepted to participate in the study.

3.2. Measurement

The questionnaire used for obtaining research data is composed of two parts. In the first part are demographic questions to determine the individual characteristics of the participants. In the second part, the Psychological Resilience Scale for Adults (PRSA) developed by Friberg et al. (2005) is provided with 33 statements. The Psychological Resilience Scale for Adults (PRSA) developed by Friberg et al. (2005) was adapted to Turkish by Basim and Cetin (2011) and accordingly the validity and reliability study was conducted. The adapted version by Basim and Çetin (2011) was used in the study.

3.3. Data Analysis

As a result of the univariate and multivariate extreme and normal distributions observations, 30 surveys were extracted from the data set and 570 surveys were analysed. Since, the data exhibits a normal distribution independent sample t-test and Anova were performed in order to determine whether or not the individual characteristics and job characteristics are determinant on their psychological resilience levels.

4. FINDINGS

4.1. Findings Regarding Demographic Characteristics of Participants

The Cronbach Alpha (α) coefficient of the Psychological Resilience Scale for Adults is 0,827. The findings regarding the demographic and job characteristics of the participants in the research are shown in Table 2. 55.1% of the participants are women while 44.9% are men. When the education status of the participants are considered, it is seen that 43.5% of them are undergraduate, 35.6% are graduated from high school, 14.9% from primary school, and 6.0% are graduates. When the age ranges are considered, 57.2% of them are 31-50; 28.4% are 18-30, and 14.4% are 51 and over. When the marital status of the participants is evaluated, 67.0% of them are married, 33.0% are single. In terms of the department the participants work, housekeeping is on the first rank with 29.1%, and this is followed by food and beverages services with 26.3%, front desk with 20.7%, security with 18.6%, and animation with 5.3%. When the working periods in the business are examined, 42.5% of them are less than 5 years, 48.8% are 5-10 years, 4.2% are 11-15 years, and 4.6% are 16 years and more. It is seen that 66.0% of the income level perceptions of the participants are medium, 22.5% are low and 11.62% are high. When the status of the participants is considered, 82.8% are staff, 14.4% are mid-level managers and 2.8% are senior managers.

Table 2. Findings Regarding Demographic Characteristics of Participants

		f	%
Gender	Female	314	55,1
	Male	256	44,9
	Total	570	100,0
Education	Primary School	85	14,9
	High School	248	43,5
	University	203	35,6
	Graduate	34	6,0
	Total	570	100,0
Age Range	18-30	162	28,4
	31-50	326	57,2
	51+	82	14,4
	Total	570	100,0
Marital Status	Married	382	67,0
	Single	188	33,0
	Total	570	100,0
Department	Housekeeping	166	29,1
	Front Desk	118	20,7
	Food and Beverages	150	26,3
	Security	106	18,6
	Animation	30	5,3
	Total	570	100,0
Working Period in Business	Less than 5 years	242	42,5
	5-10 years	278	48,8

	11-15 years	24	4,2
	16 years+	26	4,6
	Total	570	100,0
Perception of Income Level	Low	128	22,5
	Medium	376	66,0
	High	66	11,6
	Total	570	100,0
Status	Senior Manager	16	2,8
	Mid-level Manager	82	14,4
	Staff	472	82,8
	Total	570	100,0

4.2. Findings on the Differences Between Participants' Individual Characteristics and Psychological Resilience Levels

This part of the study includes the findings regarding the analyses conducted with independent t-test and Anova test used in order to determine whether or not the individual characteristics and job characteristics are determinant on their psychological resilience levels. Accordingly, the hypotheses presented in the research were tested. In this context, the findings obtained as a result of the t-test and Anova test analysis regarding the difference between the psychological resilience levels of the participants and their demographic characteristics are given in Table 3.

Table 3. T-Test and Anova Test Findings Regarding the Difference Between Psychological Resilience Levels and Demographic Characteristics of The Participants.

Demographic Characteristics		n	\bar{x}	s. s.	t /F	p
Gender	Female	314	109,88	21,08	1,412	0,159
	Male	256	107,41	20,37		
Marital status	Married	382	111,42	21,49	4,402	0,001*
	Single	188	103,39	18,17		
Education	Primary School	85	104,12	18,09	10,591	0,001*
	High School	248	110,83	21,29		
	University	203	112,18	21,93		
	Graduate	34	121,88	22,50		
Age	18-30	162	108,09	22,76	1,530	0,217
	31-50	326	109,90	20,18		
	51 and over	82	105,60	18,83		

Table 3 shows the results of the t-test for gender and marital status variables and the Anova test results for education level and age. In this context, it is seen that the psychological resilience levels of the employees show a significant difference according to the marital status and educational status factors ($p < 0.05$). Married employees have higher levels of resilience than single ones. In addition, a positive and significant relationship was discovered between the education level of the employees and their psychological resilience levels. According to the finding obtained, it is possible to say that the higher is

the level of education, the higher is the level of psychological resilience. On the other hand, psychological resilience levels did not differ significantly according to gender and age variables ($p < 0.05$).

4.3. Findings on the Differences Between the Job Characteristics and Psychological Resilience Levels of the Research Participants

Table 4 shows the Anova test results for variables related to the job characteristics. According to the findings, the psychological resilience levels of the employees differ significantly according to their experiences, status and perceptions of income level ($p < 0.05$). The psychological resilience levels of the participants in the mid-level manager group are higher than other age groups. Moreover, a positive and significant relationship was found between employees' perceptions of their seniority and income level, and their psychological resilience. Based on the findings obtained, it can be concluded that the experience and income level perceptions of the employees increase in line with their psychological resilience levels.

Table 4. Anova Test Results Regarding the Differences Between Job Characteristics and Psychological Resilience Levels of The Research Participants

Job Characteristics		n	\bar{x}	s. s.	t/F	p
Experience	Less than 5	242	96,58	20,51	4,744	0,003*
	5-10 years	278	107,00	21,09		
	11-15 years	24	107,24	22,28		
	16 years+	26	111,32	22,80		
Status	Senior Manager	16	108,77	20,78	4,595	0,010*
	Mid-level Manager	82	110,83	26,35		
	Personnel	472	107,93	19,37		
Perception of Income Level	Low	128	104,20	17,72	4,163	0,016*
	Medium	376	108,88	21,02		
	High	66	110,31	23,77		
Department	Housekeeping	166	105,75	20,02	1,916	0,116
	Front Desk	118	108,10	19,06		
	Food and Beverages	150	110,79	23,99		
	Security	106	111,88	19,64		
	Animation	30	107,07	16,18		

Psychological resilience levels have shown no significant difference according to the department they work ($p < 0.05$). Table 5 includes the information regarding acceptance and rejection status of hypotheses. In this scope, based on the analyses completed, H_{1a} , H_{1d} , H_{2b} hypotheses were rejected while H_{1b} , H_{1c} , H_{2a} , H_{2c} and H_{2d} hypotheses were accepted.

Table 5. Acceptance and Rejection Status of The Hypotheses

	a	b	c	d
H₁	Rejected	Accepted	Accepted	Rejected
H₂	Accepted	Rejected	Accepted	Accepted

5. CONCLUSION AND RECOMMENDATION

In this study, it was aimed whether the psychological resilience levels of accommodation enterprise employees differ according to their demographic characteristics and job characteristics. As a result of analysis, it was concluded that psychological resilience levels of the participants vary according to their experiences, status, perceptions of income level, marital status and educational level. In this context, it is one of the findings that the level of psychological resilience of the married participants was higher than that of single participants. This result can be associated with the fact that married participants have more responsibilities than single ones. Another important finding obtained in the study is that the level of psychological resilience increases proportionally in line with the level of education, seniority and income level. This indicates the positive effect of education and experience in the sector in terms of resisting psychological problems. In addition, in parallel to the study of Li et al. (2012), it was concluded that there was an increase in direct proportion between the increase in the perception of income level and the resistance of individuals to cope with psychological problems. According to another finding of the study, male and young participants had more psychological resilience than female and older participants. According to the study, no difference was found in the psychological resilience levels of the employees according to age, gender and department variables. Based on this result, it can be said that the education level, seniority and income level are more important for the psychological resilience of the five-star hotel employees in Antalya.

5.1. Managerial and Theoretical Implications

It is the human resource that offers the service that will provide difference and the customer satisfaction in the market conditions where tourism enterprises offer similar services and products. In this respect, the level of resilience of human capital, which will provide standard services in a way that makes a difference, is important for the accommodation enterprises. A higher level of resilience in trained and experienced employees indicates that this situation can be improved. Therefore, businesses can provide support to their employees in this regard. In addition, the fact that differences in income level have an impact on psychological resilience is one of the findings in the study. This may indicate that the resilience of staff can be increased by financial gains. Apart from this, the necessity of implementing practices for the development and improvement of the income level of employees in tourism as a labour-intensive sector was once again revealed in this study.

The seasonality of tourism allows working only in certain periods of the year. Additionally, it has a job character that includes shift working system and long working hours and, accordingly, irregular work during the season. In this respect, it can be said that tourism employees have more physical and mental risks than the employees in other sectors, and accordingly they need to be more resilient than others. Therefore, taking into account the peculiarities of the tourism sector, tourism managers should acknowledge that the tourism sector is physically or psychologically challenging in terms of the working environment, and applying the human resources procedures carefully becomes prominent. Accordingly, any possible problems may be avoided by monitoring employees' psychological well-being, regularly measuring employee resilience, and revising paid, unpaid or sick leave procedures. Employees' leave status and weekly working hours can be adjusted, and employees can be provided with professional support for resting and stress management techniques. In addition, creating an open communication environment where employees can share problems will affect service quality, customer satisfaction, customer loyalty and its sustainability, and many other organizational outputs.

As a result, it is thought that the results of this research will contribute to the academic and corporate knowledge about the psychological resilience of the five-star hotel employees in Antalya. The result of the research is important in terms of understanding the psychological state of the employees working in tourism sector. Thus, it will be possible to understand the importance of the human factor in tourism as a labour-intensive sector.

5.2. Research Limitations and Future Research

The aim of this study is to determine whether the personal characteristics and job characteristics of five-star hotel employees are effective on their psychological resilience. In this context, the evaluations and suggestions made in line with the results obtained in the study are valid within the scope of the "five-star hotel employees in Antalya", which is the sample of the research carried out.

In the study, quantitative research methods were used to examine the effect level of individual characteristics and job characteristics of employees on psychological resilience levels. While quantitative research helps the researcher to produce generalizable results and allows comparison between different groups, it has limitations such as the difficulty of taking excellent quality and number of samples and the possibility of reflecting bias in the measuring tool. In addition, psychological resilience is a concept that is hard to evaluate objectively, and it has the limitation of evaluating the individual with self-reported measurement tools. The findings of the research and the reliability of the scales used are limited to the answers given by the people in the sample group. Therefore, further researches on different sample groups may be carried out. Dealing with the concept of resilience with sample groups from different sectors may be another research topic. This will allow for a comparison between sectors. In addition, qualitative research methods may be used to examine meticulously the concept of psychological resilience of tourism employees, which includes a subjective structure.

REFERENCES

- Akçay, V. H. (2011). *Pozitif psikolojik sermayenin kişisel değerler bakımından iş tatminine etkisi ve bir araştırma*. (Unpublished Dissertation). İstanbul University Institute of Social Sciences, İstanbul.
- Allred, K. D. and Smith, T. W. (1989). The hardy personality: cognitive and psychological responses to evaluative threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(2), 257-266.
- Bitmiş, G.M., Sökmen, A. and Turgut, H. (2013). Psikolojik dayanıklılığın tükenmişlik üzerine etkisi: Örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 27-40.
- Bonanno, G.A., Galea, S., Bucciarelli, A. and Vlahov, D. (2006). Psychological resilience after disaster: New York City in the aftermath of the September 11th terrorist attack. *Psychol Sci.*, 17(3), 181-186. DOI: 10.1111/j.1467-9280.2006.01682.x
- Bozgeyikli, H. and Şat, A. (2014). Öğretmenlerde psikolojik dayanıklılık ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının bazı değişkenler açısından incelenmesi: Özel okul örneği. *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 3(5), 172 – 191.
- Callahan, C. D. (2000). Stress, coping, and personality hardiness in patients with temporomandibular disorders. *Rehabilitation Psychology*, 45(1), 38–48. <https://doi.org/10.1037/0090-5550.45.1.38>
- Campbell-Sills, L., Cohan, S. L. and Stein, M. B. (2006). Relationship of resilience to personality, coping and psychiatric symptoms in young adults. *Behaviour Research and Therapy*, 44(4), 585-599. <https://doi.org/10.1016/j.brat.2005.05.001>
- Çelik, M., Sanberk, İ. and Devci, F. (2017). Öğretmen adaylarının yaşam doyumlarının yordayıcısı olarak psikolojik dayanıklılık ve umutsuzluk. *İlköğretim Online*, 16(2), 654-654.
- Çetin, F. and Basım, N. (2012). Örgütsel psikolojik sermaye: Bir ölçek uyarlama çalışması. *Amme İdaresi Dergisi*, 45(6), 121-137.
- Eminağaoğlu, N. (2006). *Güç koşullarda yaşayan sokak çocuklarında dayanıklılık*. (Unpublished doctoral thesis). Ege University Institute of Social Sciences, İzmir.
- Eraslan Çapan, Y. and Arıcıoğlu, Y. (2015). Forgiveness as predictor of psychological resiliency. *e-Uluslararası Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 5(4), 70-82.
- Erkuş, A. and Fındıklı, M.A. (2013). A research on the impact of psychological capital to job satisfaction, job performance and intention to quit. *Istanbul University Journal of the School of Business*, 42(2), 302-318.
- Fletcher, D. and Sarkar, M. (2013). Psychological resilience: A review and critique of definitions, concepts, and theory. *European Psychologist*, 18(1), 12–23. <https://doi.org/10.1027/1016-9040/a000124>
- Frasser, M. W., Richman, J.M. and Galinsky, M. J. (1999). Risk, protection, and resilience: Toward a conceptual framework for social practice. *Social Work Research*, 23(3), 129-208. <https://doi.org/10.1093/swr/23.3.131>.
- Friborg, O., Barlaug D., Martinussen, M., Rosenvinge, J. H. and Hjemdal, O. (2005). Resilience in Relation to Personality and Intelligence. *International Journal of Methods in Psychiatric Research*, 14(1), 29-42.
- Funk, S. C. and Houston, B. K. (1987). A critical analysis of the Hardiness Scale's validity and utility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(3), 572–578. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.53.3.572>

- Ganellen, R. J. and Blaney, P. H. (1984). Hardiness and social support as moderators of the effects of life stress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(1), 156–163. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.47.1.156>
- Gooding, P. A., Hurst, A., Johnson, J. and Tarrrier, N. (2012). Psychological resilience in young and older adults. *International Journal of Geriatric Psychiatry*, 27(3), 262-270.
- Güloğlu, B. and Kararımak, Ö. (2010). Üniversite öğrencilerinde yalnızlığın yordayıcısı olarak benlik saygısı ve psikolojik sağlamlık. *Ege Eğitim Dergisi*, 11(2), 73-88.
- Gürkan, U. (2006). *Grupla psikolojik danışmanın üniversite öğrencilerinin yılmazlık düzeylerine etkisi*. (Unpublished doctoral dissertation). Ankara University Institute of Social Sciences, Ankara.
- Joseph, J. M. (1994). *The resilient child: preparing today's youth for tomorrow's world*. Cambridge: Perseus Publishing.
- Kararımak, Ö. and Siviş Çetinkaya, R. (2009). Benlik saygısının ve kontrol odağının psikolojik sağlamlık üzerine etkisi: Bir model test etme çalışması, in 18. National Education Sciences Council, (pp. 1-3).
- Keleş, N. H. (2011). Pozitif psikolojik sermaye: tanımı, bileşenleri ve örgüt yönetimine etkileri. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 345-350.
- Kobasa, S. and Puccetti, M. C. (1983). Personality and social resources in stress resistance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(4), 839-850.
- Kobasa, S. C. (1979). Stressful life events, personality, and health: An inquiry into hardiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(1), 1–11. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.1.1>
- Kobasa, S. C., Maddi, S. R. and Kahn, S. (1982). Hardiness and health: A prospective study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 168–177. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.42.1.168>
- Koç, H. and Kızanlıklılı, M. (2017). İş-aile ve aile-iş yaşamı çatışması ile işgören performansı arasındaki ilişki: Otel işletmelerinde bir uygulama. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Özel Sayı 1, 114-130.
- Li, M., Xu, J., He, Y. and Wu, Z. (2012). The analysis of the resilience of adults one year after the 2008 Wenchuan Earthquake. *Journal of Community Psychology*, 40(7), 860-870. <https://doi.org/10.1002/jcop.21496>
- Luthans, F. and Youssef, C. M. (2004). Human, Social, and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in people for competitive advantage. *Organizational Dynamics*, 33(2), 143–160. <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2004.01.003>
- Luthans, F., & Youssef, C. M. (2007). Emerging positive organizational behavior. *Journal of Management*, 33(3), 321–349. <https://doi.org/10.1177/0149206307300814>
- Luthans, F. Luthans, K. W. and Luthans, B. C. (2004). Positive psychological capital: Beyond human and social capital. *Business Horizons*, 47(1), 45-50. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2003.11.007>
- Luthar, S. S. and Zigler, E. (1991). Vulnerability and competence: A review of research on resilience in childhood. *American Journal of Orthopsychiatry*, 61(1), 6–22. doi: 10.1037/h0079218.
- Luthar, S. S., Cicchetti, D. and Becker, B. (2000). Research on resilience: Response to commentaries. *Child Development*, 71(3), 573–575. <https://doi.org/10.1111/1467-8624.00168>

- Luthar, S. S., Sawyer, J. A. and Brown, P. J. (2006). Conceptual issues in studies of resilience. Past, present and future research. *Annals New York Academy of Sciences*, 1094, 105-115. doi: 10.1196/annals.1376.009.
- Maddi, S. R., Khoshaba, D. M., Persico, M., Harvey, R. and Bleecker, F. (2002). The personality construct of hardiness. *Journal of Research in Personality*, 36(1), 72-85.
- Malkoç, A. and Yalçın, İ. (2015). Relationships among resilience, social support, coping, and psychological well-being among university students. *Turkish Psychological Counselling and Guidance Journal*, 5(43), 35-43.
- Mısırlı, İ. (2002). Turizm sektöründe meslek standartları ve mesleki belgelendirme sistemi (Sertifikasyon). *Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi*, 13(1), 39-55.
- Min, J. A., Yoon, S., Lee, C. U., Chae, J. H., Lee, C., Song, K. Y. and Kim, T. S. (2013). Psychological resilience contributes to low emotional distress in cancer patients. *Support Care in Cancer*, 21(9), 2469–2476. DOI: 10.1007/s00520-013-1807-6
- Newman, R. (2002). The road to resilience. APA monitor on psychology, available at: <http://www.apa.org/monitor/oct02/pp.aspx> (accessed 22 June 2019).
- Özcan B. (2005). *Anne-babaları boşanmış ve anne-babaları birlikte olan lise öğrencilerinin yılmazlık özellikleri ve koruyucu faktörler açısından karşılaştırılması*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Rhodewalt, F. and Zone, J. B. (1989). Appraisal of life change, depression and illness in hardy and nonhardy women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(1), 81-88. DOI: 10.1037//0022-3514.56.1.81
- Rossi, N. E., Bisconti, T. L. and Bergeman, C. S. (2007). The role of dispositional resilience in regaining life satisfaction after the loss of a spouse. *Death studies*, 31(10), 863-883. DOI: 10.1080/07481180701603246
- Rutter, M. (1990). Psychosocial resilience and protective mechanisms. In J. E. Rolf, A. S. Masten, D. Cicchetti, K. H. Nuechterlein, & S. Weintraub (Eds.), *Risk and protective factors in the development of psychopathology* (pp. 181–214). (A shorter version of this chapter appeared in the "American Journal of Orthopsychiatry", 57 (1987): 316-31) Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511752872.013>
- Şahin, G. and Buzlu, B. (2017). Hemşirelik öğrencilerinde psikolojik sağlamlığın öz yeterlik sosyal destek ve etkili baş etme ile ilişkisinde algılanan stresin aracı rolü. *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 20(2), 122-136.
- Terzi, Ş. (2005). İyi olmaya ilişkin psikolojik dayanıklılık modeli. (Doktora Tezi). Access address <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=nSz1uDkiCwxDEPpkIwVPw&no=lyOdwbzEn0LLZBsZ0Gy9gA>. Ankara (AAT 159406)
- Terzi, Ş. (2008). Üniversite öğrencilerinde kendini toparlama gücünün içsel koruyucu faktörlerle ilişkisi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 35, 297-306.
- Terzi, Ş. (2013). Üniversite öğrencilerinin psikolojik dayanıklılıkları ve algıladıkları sosyal destek arasındaki ilişki. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 3(29),1-11.
- Voegler, M. E. (2000). *Risk and protective factors associated with social resilience in homeless youth*. (Unpublished Doctoral Dissertation). The University of North Carolina.
- Yalım, D. (2007). *Üniversite birinci sınıf öğrencilerinin uyumu: Psikolojik sağlamlık, başa çıkma, iyimserlik ve cinsiyetin rolü*. (Unpublished Master Thesis). Middle East Technical University Institute of Social Sciences, Ankara.

- Yıldırım, P. K., Yıldırım, E., Otrar, M. and Şirin, A. (2015). Ergenlerde psikolojik dayanıklılık ile benlik kurgusu arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 42, 277-297.
- Yılmaz, H. and Sipahioğlu, Ö. (2012). Farklı risk gruplarındaki ergenlerin psikolojik sağlımlıklarının incelenmesi. *İlköğretim Online*, 11(4), 927-944.
- Zautra, A., Hall, J. and Murray, K. (2010). Resilience: A new definition of health for people and communities. In Hall, J S, Reich, J W, & Zautra, A J (Eds.) *Handbook of adult resilience*. Guilford Press, United States of America, pp. 3-30.
- Prayag, G., Spector, S., Orchiston, C. and Chowdhury, M. (2020). Psychological resilience, organizational resilience and life satisfaction in tourism firms: Insights from the Canterbury earthquakes. *Current Issues in Tourism*, 23(10), 1216-1233. <https://doi.org/10.1080/13683500.2019.1607832>



KAMU EKONOMİSİNDE MAL KAVRAMINA FARKLI BİR BAKIŞ; KONUMSAL MALLAR VE EĞİTİMİN KONUMSAL NİTELİĞİ

A DIFFERENT VIEW ON THE CONCEPT OF GOODS IN PUBLIC ECONOMICS; POSITIONAL GOODS AND POSITIONAL NATURE OF EDUCATION

Zeliha GÖKER¹, Servet AKYOL²



1. Prof. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, zgoker@akdeniz.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-5860-6641>
2. Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, sakyol@akdeniz.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-5360-2660>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
06.08.2021 08.06.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
13.10.2021 10.13.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.979603>

Öz

Kamu ekonomisinde mallar esas olarak özel mallar ve kamusal mallar olarak iki başlık altında incelenmektedir. Ancak bu mallar aşırı kullanıldığında özellikleri değiştiği için konumsal malları da üçüncü başlık olarak bu sınıflandırmaya dahil etmek gerekir. Konumsal mal kavramı, tüketimden elde edilen faydanın göreceli tüketimin bir fonksiyonu olduğu varsayımına dayanmaktadır. Bu çalışmanın amacı Türkçe yazında göz ardı edilen konumsal mal kavramını açıklamak ve bu çerçevede eğitimin yarı konumsal mal özelliğini incelemektir.

Anahtar Kelimeler: Konumsal Mallar, Eğitim, Kamusal Mallar, Kamu Ekonomisi.

Abstract

In public economics, goods are mainly examined under two headings as private goods and public goods. However, since these goods are used excessively their properties change, so it is necessary to include positional goods in this classification as the third title. The concept of positional goods is based on the assumption that the benefit from consumption is a function of relative consumption. The aim of this study is to explain the concept of positional goods which is neglected in Turkish literature and to examine the semi-positional property of education.

Keywords: Positional Goods, Education, Public Goods, Public Economics.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

The aim of this study is to explain the concept of positional goods, which is ignored in the Turkish literature, and to examine the positional goods feature of education in this framework.

Research Questions

In this study, the following questions are tried to be answered. What is the concept of positional goods? How are positional goods different from public and private goods? How is Pareto efficient production level achieved? How can education service be defined in terms of economic goods today? Is education a positional good? What is the relationship between families' efforts to change their children's relative positions and status competition and externalities? How does the quality of education affect the private and public delivery of this service?

Literature Review

While many economists have drawn attention to the interdependence of consumption of goods, it has been Hirsch (1977) who systematically and precisely defined positional goods. Hirsch divides the economy into the material sector and the status sector. Material sectors are those in which the quantity of goods and services can be increased by changes in labor, capital or technology. Status sectors, on the other hand, are those that have goods and services that cause congestion or exclusion due to scarcity and overuse. The efforts of economists to explain education with an economic approach have led to further discussion of the quality and position of education. In this case, the relative amount and quality of the education received has become important. So much so that education provides social status and power to more educated people. Therefore, education can be defined as a semi-positional good. The value of education depends on both the absolute and the relative level of "consumed". However, there is a social scarcity in education. The increase in the number of diplomas or all kinds of educational documents decreases the information expressed by these documents and increases the attention given to the assumed quality differences. Education is also a semi-public good because of the positive externalities it creates. When the public and status features of the education service are evaluated together, the answer to the question of what should be the amount of education in a market economy is contradictory. The fact that individuals receive more education due to competition causes diploma inflation, while at the same time it causes less skilled workers to lose their jobs. Today, while the markets encourage the consumption demand for the status of education, the demand for the public quality remains insufficient.

Methodology

In the study, the concept of positional goods is discussed in a theoretical and conceptual framework and the nature of education is examined at an analytical level. For this purpose, the concept of positional goods is explained theoretically first. In this context, the effective presentation of positional goods in Pareto explains the supply-demand imbalance and competition issues. Afterwards, the possible consequences of education are discussed by examining whether it is a positional goods.

Results and Conclusions

Today, education determines the distribution of status and power. Education is the key to studying in good universities and working in good jobs. In this context, while the diploma inflation that emerged with the increasing number of universities turns education into a semi-positional goods, the emerging competition negatively affects the welfare of both the individual and the society. Therefore, it is not possible to talk about a Pareto improvement in this regard. On the other hand, the semi-positional nature of education makes the role of economic growth and education in the elimination of income inequalities controversial. Although the inequality of opportunity in education seems to have decreased with the increasing number of schools, there cannot be any significant change as the increased status competition makes wealthy families more advantageous. An alternative proposal regarding this issue is efforts to reduce the status quality of education. The development and dissemination of vocational education systems can be considered as a recommendation.

1. GİRİŞ

Kamu ekonomisi alanında ekonomik mallar, teknik özelliklerine göre iki başlık altında incelenmektedir; özel mallar ve kamusal mallar. Bu özellikler, tüketimde rekabet ve tüketimden dışlamanın mümkün olup-olmaması olarak özetlenebilir. Ancak saf kamusal mallar ve saf özel mallara verilebilecek örnekler oldukça sınırlıdır. Çünkü hem kamusal mallar hem de özel mallar eğer aşırı kullanıma maruz kalıyorsa konumsal mal niteliğine dönüşürler.

Geleneksel ekonomik teoride tüketicinin isteklerinin, tercih ve davranışlarının diğer bireylerin davranış ve refahından bağımsız olarak belirlendiği varsayılmaktadır. Ancak, bireyin malın tüketiminden elde ettiği tatmin ya da memnuniyet sadece kendi tüketimine değil aynı zamanda diğerlerinin tüketim düzeyine de bağlıysa ve malın tüketiminden bireyin elde ettiği fayda, diğer bireylerin davranışından etkilenecek malın yaygın kullanımı neticesinde azalıyorsa bu tür mallara konumsal mal (positional goods) denir.

Eğitim bu açıdan değerlendirildiğinde, ders kitaplarında esas olarak yarattığı pozitif dışsallıklar nedeniyle yarı kamusal mal kabul edilmesine rağmen aslında kısmen de konumsal mal özelliklerine sahiptir. Zira eğitim kişiye, toplumda sosyal güç, saygınlık, iyi bir üniversiteye girme ya da iyi bir işe sahip olmak gibi önemli ayrıcalıklar sağlar. Ancak eğitilmiş insan sayısı arttıkça daha fazla statüye ya da daha iyi bir işe sahip olmak, başkalarının ne kadar eğitilmiş olduğuna da bağlı hale gelir. Üniversite mezunu gençlerin sayısının artması ile daha önce lise mezunlarının yaptığı işleri artık üniversite mezunlarının yapar hale gelmesi eğitimin konumsal mal niteliğini ortaya koymaktadır. Çünkü eğitilmiş olmaktan dolayı elde edilecek bireysel faydayı diğerlerinin davranışı da etkilemektedir.

Bu çalışmanın amacı Türkçe yazında göz ardı edilen konumsal mal kavramını açıklamak ve bu çerçevede eğitimin konumsal mal özelliğini incelemektir. Çalışmanın ilk bölümünde konumsal mallar kavramsal düzeyde ele alınmakta, bu malların Pareto etkin sunumu ve arz-talep dengesizliği konuları üzerinde durulmakta, ikinci bölümünde ise eğitimin konumsal mal niteliği tartışılmaktadır.

2. KONUMSAL MALLARININ TANIMI VE ÖZELLİKLERİ

Geleneksel ekonomik modellerde bireysel fayda sadece mutlak tüketime bağlıdır ve bireysel fayda artınca toplam refah da artar. Ancak bireysel faydanın yalnızca mutlak tüketime değil, aynı zamanda göreceli tüketime de bağlı olduğunu savunun farklı görüşler, bireysel refah ile toplam refah arasındaki çatışmaya dikkat çekmektedir.

Musgrave, Lerner, Duesenberry, Tobin, Rawls gibi iktisatçılar da malların tüketimindeki karşılıklı bağımlılığa dikkati çekmekle birlikte, konumsal malları daha sistematik ve kesin bir şekilde tanımlayan 1977 yılında yazdığı “Büyümenin Toplumsal Sınırları” kitabı ile Fred Hirsch olmuştur (Ancil ve Hakes 1991; Schneider 2007; Pagano 1999, 2007; Frank 1997, 2005).

Hirsch ekonomiyi, maddi sektör (material) ve konumsal sektör olarak ikiye ayırmaktadır. Maddi sektörde yer alan mal ve hizmetlerin miktarı emek, sermaye veya teknolojiadaki değişimler ile artırılabilir, mal ve hizmetler tekrar üretilebilir. Konumsal sektörde ise mutlak veya sosyal anlamda kıt veya aşırı kullanım nedeniyle tıkanıklığa veya dışlamaya neden olan her türlü mal ve hizmetler, iş pozisyonları ve diğer sosyal ilişkiler yer almaktadır (Hirsch, 2005). Hirsch konumsal malları, *kalite kaybı* olmaksızın sadece sınırlı miktarda üretilebilen veya sunulabilen mallar olarak tanımlamaktadır. Dolayısıyla bu sektördeki mallar, yeniden üretilemeyen veya “sosyal kıtlık” nedeniyle herkes için erişilebilir olmayan malları kapsamaktadır. Konumsal mallarda bireyin faydası diğerlerinin davranışına bağlıdır ve bu mallar bireylere sosyal statülerini artırma imkanı sağladığı için, malın kullanımını “sadece azınlık için” bir tatmin sağlar (Schneider, 2007).

Konumsal mal sektöründe bireyler arasındaki sosyal bağımlılık bireylerin tüketim kalıbını belirlemekte, nispi tüketim düzeyi önemli hale gelmektedir. Çünkü kişiye fayda sağlayan esas olarak nispi tüketim düzeyidir. Örneğin zengin bir toplumda yaşayan yoksul bir adam, fakir bir ülkenin kralından daha iyi yaşamasına rağmen yine de memnun olmayabilir (Ancil ve Hakes, 1991).

Konumsal malların tanımlanmasında sosyal kıtlık temel kavramlardan en önemlisidir ve hayattaki iyi şeylerin fiziksel olarak daha fazla üretilmesinin kısıtlı olmasının yanı sıra kullanımlarının da sınırlı olmasını ifade etmektedir. Sosyal kıtlık, konumsal malların mutlak olarak veya nüfusa ve fiziksel mekana göre artması halinde özelliklerinin değişeceğini, belli bir kullanım miktarının daha az tatmin vereceğini ifade etmektedir (Hirsch, 2005).

Hirsch’e göre sosyal kıtlık iki şekilde ortaya çıkar; birincisi doğrudan ortaya çıkabilir. Bu durumda malın tüketiminden duyulan tatmin, kıtlığın kendisinden kaynaklanır. Antika bir eşyaya sahip olmak ya da bir Picasso tablosuna sahip olmak gibi. Bu durumda “saf” sosyal kıtlıktan söz edilebilir. İkinci tür sosyal kıtlık ise malın aşırı kullanımından kaynaklanır. Malın tüketiminden duyulan tatmin malın özelliklerine bağlıdır, ancak malın aşırı kullanımından etkilenir. Aşırı kullanım nedeniyle trafik sıkışıklığında olduğu gibi fiziksel bir tıkanıklık ortaya çıkabileceği gibi, iş imkanları veya liderlik örneklerinde olduğu gibi sosyal tıkanıklık da ortaya çıkabilir. Bu tıkanıklık ya da kalabalık tüketicilerin algıladığı “kaliteyi” azaltır (Hirsch, 2005). Dolayısıyla bazı mallar, herkesin kullanımına açık olmayıp, sınırlı bir grup için ulaşılabilirse ancak o zaman kullanım değerlerini korurlar (Altvater, 2004; Hirsch, 2005).

Ekonomik büyüme maddi mallar sektöründeki artan talebi karşılamak için yeterli olurken, konumsal sektörde sosyal kıtlığı artırır; çünkü maddi mallara ilişkin talep tamamen karşılandığında konumsal mallara yönelik talep artar. Konumsal malların miktarı artırılmaz iken talep artışı bazı mallar için fiyatların artmasına neden olur. Fiyatların artırılmadığı durumda talep fazlası eleme yöntemiyle (örneğin bir iş pozisyonu için lise diploması yerine üniversite diploması aranabilir) giderilebilir. Talep fazlasının giderilemediği durumda ise tıkanıklık veya kalitenin düşmesi beklenen sonuçtur ki her ikisi

de sosyal israfa neden olur, piyasa mekanizmasının işlediği duruma göre daha az verimli bir sonuç ortaya çıkar (Schneider, 2007).

Pagano (1999, 2007) ise konumsal malları tanımlarken tüketim sürecinde ortaya çıkan negatif dışsallıkları esas almaktadır. Bilindiği gibi negatif dışsallık, üretim ya da tüketim faaliyeti sırasında ortaya çıkan, üçüncü kişilere yansıyan fiyatlandırılmayan maliyetleri ifade eder. Buna göre bir malın konumsal mal olması için gerekli koşul, malın bir kişi ya da kişiler için pozitif tüketiminin başkaları için negatif tüketim anlamına gelmesidir. Diğer bir ifadeyle bir bireyin bu malı tüketmesi, diğer bireylerin negatif tüketimini beraberinde getirir. Dolayısıyla saf konumsal mal, saf kamusal malların tam zıddı olarak tanımlanabilir, bireylerin tüketimi ters işarete sahiptir. Pagano saf konumsal malı bireyin, başka bir bireyin tükettiği ile aynı, ancak *negatif* miktarda tükettiği bir mal olarak tanımlamaktadır. Örneğin Pagano bu anlamda “güç” ü bir konumsal mal olarak ele alır ve bireylerin pozitif ve negatif tüketici olarak iki farklı gruba ayrıldığını, pozitif gücün ancak negatif güç ile birlikte tüketilebileceğini savunur. Bu durumda, aynı malı negatif tüketmek zorunda kalan diğer bireylerin davranışlarından bağımsız olarak pozitif miktarlarda tüketmek imkansızdır. Çünkü bir grubun tüm üyelerinin eşit derecede güçlü ve prestijli olması imkansızdır. Gücü elinde bulduranın emirlerini yerine getirecek başka bir kişiye ihtiyacı vardır. Bu ancak, diğer bireyin negatif gücü tüketmesiyle mümkün olabilir. Dolayısıyla güç örneğinde olduğu gibi konumsal mallar sıfır toplamıdır (Pagano, 2007).

2.1. Konumsal Mallarının Pareto Etkin Sunumu

Kamu Ekonomisi ders kitaplarının klasik örneği Robinson Crusoe-Cuma ilişkisi üzerinden konumsal mallar ele alındığında, Cuma gelmeden önce Robinson için kullandığı mallar arasında bir farklılık yoktur, özel ve kamusal mal ayrımı anlamsızdır; çünkü başka birinin olmadığı yerde dışlama etkisinden söz edilemez. Konumsal mallardan da söz edilemez çünkü başka biri için negatif tüketim söz konusu değildir. Ancak Cuma geldiğinde durum farklılaşır, özel mallar-kamusal mallar farkı açık hale gelir. Robinson mevki ve güç gibi konumsal malları pozitif miktarda tüketirken, Cuma ya kalan tüketim, negatiftir. Robinson iki kişilik grubun lideri, “yönetici” ise Cuma’ya “yönetilen” olmak kalır. Birinin hükmedebilmesi için diğerinin hükmedilen olmayı kabul etmiş olması gerekir. İki kişilik bir ekonomide Robinson X_R kadar konumsal mal tüketiyorsa, Cuma da aynı fakat negatif ($-X_R$) miktarı tüketir. İki kişilik ekonomide konumsal malların toplamının sıfır olması, malın pozitif ve negatif miktarlarının ortaklaşa kullanıldığı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla kamu ve özel mallar eşit tüketilebilir ancak konumsal malların tüketiminde *eşitsizlik* söz konusudur. Üstelik büyüme ile de bu sorun çözülemez çünkü bu malların toplam tüketiminin büyümesi imkânsızdır. İki bireyli bir ekonomide sadece bir kişinin tüketimi pozitif olabileceği için büyüme oranı sıfırdır (Pagano, 2007).

Kamusal mallara ilişkin sorunların tam tersi konumsal mallar için geçerlidir. Kamusal mallar ile ilgili olarak tercihlerin açıklanmamasından (bedavacılık) kaynaklı yetersiz arz sorunu varken konumsal mallarda arz, etkin düzeyin üzerindedir. Tüm bireyler bu malları pozitif miktarda tüketmek

isterler, fakat bu sadece diğerlerinin negatif tüketimi ile mümkün olabilir. Bu nedenle konumsal mallar için rekabet özel mallar için rekabetten daha sert ve çoğu zaman daha şiddetlidir. Bazı durumlarda taraflar rekabet sonucu, herhangi bir çaba sarf etmemiş olsalardı elde edecekleri sonucun aynısını elde ederler.

Tablo 1. Malların Özelliklerine Göre Bireylerin Tüketimi

	Robinson	Cuma
Saf kamusal mallar	+	+
Özel mallar	+	0
Özel mallar	0	+
Saf konumsal malları	+	-
Saf konumsal malları	-	+
Kamusal kötüler	-	-

Kaynak: Pagano, 2007

Saf kamusal mallarda birlikte ve eşit tüketim söz konusu olduğu için her ikisinin de kullandığı miktar aynıdır. Ancak özel mallarda birinin o malı tüketmesi diğerinin tüketmemesi anlamına gelir. Konumsal mallarda ise daha farklı bir durum ortaya çıkar, birinin pozitif tüketimi diğerinin negatif tüketimi ile sonuçlanır. Saf konumsal mallarda, maldan elde edilecek toplam fayda veya toplam refah seviyesi sabittir. Dolayısıyla bireyin malın tüketiminden elde ettiği fayda artışı diğerinin kaybına eşittir (Adnett ve Davies, 2002).

X malının nasıl bir mal olduğunu belirleyebilmek için ekonomideki i bireyinin X malından X_i kadar tükettiğinde, toplumun geri kalanı ne kadar tüketiyor ona bakmak gerekir;

-diğer tüm bireyler de X_i kadar tüketiyorsa bu durumda X malı saf kamusal mal,

-diğer tüm bireyler sıfır X_i tüketiyorsa, X malı özel mal,

- i dışında tüm bireyler ($-X_i$) tüketiyorsa, X malı saf konumsal mal niteliğindedir. Burada negatif tüketim tek bir kişi için, birden fazla kişi için ya da i dışında tüm toplum için söz konusu olabilir.

Eğer i bireyi X_i kadar tüketirken diğerlerinin tükettiği miktar,

$0 \geq X_i \geq -1$ ise yarı konumsal mallardan,

$0 \leq X_i \leq 1$ ise yarı kamusal mallardan söz edilebilir (Pagano, 2007).

Saf kamusal mallar ya da saf konumsal mallara örnek vermek güç olmasına rağmen yarı kamusal ve yarı konumsal mallar daha yaygındır. Ancak bir grup için kamusal olan malın diğer grup için konumsal mal niteliğinde olması da mümkündür. Örneğin ulusal savunma hizmeti saf kamusal mallara verilebilecek iyi bir örnektir. Ülke sınırları içinde yaşayan herkes için ulusal savunma saf kamusal maldır. Hizmetten dışlamanın mümkün olmaması nedeniyle etkin düzeyin altında üretim problemi ortaya çıkar. Çünkü tüketimden kimseyi dışlamak mümkün olmadığı için “bedavacı” davranışı tercihlerin açıklanmasını engeller. Bu nedenle de piyasaya bırakıldığında Pareto etkin düzeyden daha az

üretir. Ancak bu hizmet komşu ülkeler için konumsal mal niteliğindedir. Çünkü A ülkesinin ulusal güvenlik için daha fazla harcama yapması, B ülkesi için tehlikede olma anlamı taşır, bu nedenle B ülkesinin tüketimi negatif olacağı için komşu devletler için bu mal saf konumsal mal niteliğinde olacaktır. Saf konumsal mal niteliği etkin düzeyin üzerinde üretim anlamına geldiği için, ulusal güvenliğe yönelik yatırımların ülkeler arasında silahlanma yarışı yaratarak kaynak israfına yol açtığı söylenebilir (Pagano, 1999).

MB, marjinal fayda, MC, marjinal maliyeti gösteriyorken, iki bireyli (A ve B) bir ekonomide farklı mallar için kısmi denge Pareto etkinlik koşulları şu şekildedir;

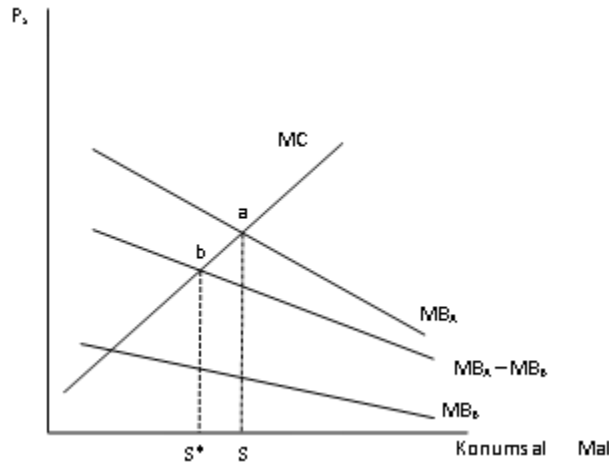
$$\text{Özel mallar için: } MB_A = MB_B = MC \quad (1)$$

$$\text{Saf kamusal mallar için: } MB_A + MB_B = MC \quad (2)$$

$$\text{Konumsal mallar için: } MB_A - MB_B = MC \quad (3)$$

Özel mallarda fiyat herkes için aynı olduğundan dolayı bireylerin marjinal faydaları birbirine ve malın ilave üretim maliyetine eşittir. Tam kamusal mallar birlikte ve eşit kullanılırken, her ilave birimden bireylerin elde ettiği fayda farklıdır. Dikey toplama ile bulunan toplam marjinal fayda, marjinal maliyete eşit olmalıdır. Etkin üretim düzeyine ulaşmak için konumsal mallarda ise A'nın marjinal faydasından, B'nin negatif marjinal faydasını, dikey olarak düşmek gerekir çünkü A'nın pozitif tüketimi, B'nin negatif tüketimine yol açmıştır. Eğer B'nin negatif tüketimi dikkate alınmaz ise aşırı üretim söz konusu olur. Bu durum Şekil 1'de gösterilmektedir.

Şekil 1. Konumsal Mallarda Pareto Etkin Üretim Düzeyi



Kaynak: Vatiéro (2009)'den yararlanılarak tarafımızca çizilmiştir.

Şekil 1'de a noktasındaki denge A bireyinin bu malı pozitif tükettiğini göstermektedir. Ancak A'nın pozitif tüketimi B'nin negatif tüketimine işaret etmektedir. Bu nedenle B'nin bu malı tüketmemesinden kaynaklı marjinal fayda kaybı, A'nın marjinal faydasından düşülmelidir. B'nin negatif faydası dikkate alınmadığında üretim düzeyi S kadar olur. Ancak B'nin negatif faydası dikkate

alındığında b denge noktasındaki S* Pareto etkin üretim düzeyini gösterir. Dolayısıyla konumsal mallarda aşırı üretim söz konusudur.

Kamusal mallarda olduğu gibi konumsal mallarda da mülkiyet haklarının varlığı, tanımlanması, uygulanması güçtür. Ancak mülkiyet haklarının tesis edilememesinin yarattığı sonuçlar çok farklıdır. Kamu mallarında tercihini açıklayanlara, tercihlerini açıklamayanlar yani bedavacı davrananlar bir ödemede bulunmadığı için eksik üretim ortaya çıkarken; konumsal mallarda tüketimi pozitif olan kişi, yarattığı negatif dışsallık nedeniyle olumsuz etkilenenlere bir ödemede bulunmadığı için aşırı üretim sorunu ortaya çıkar (Pagano, 2007).

Tercihlerin açıklanması için zorlayıcı bir mekanizmanın varlığı halinde ise kamusal mallar için kişi, bedavacı davranışı ile daha az katkı ödemek amacıyla kamusal mallardan elde ettiği ilave faydayı düşük göstermeye çalışırken, konumsal mallarda iki farklı davranış ortaya çıkacaktır. Konumsal mallarda pozitif tüketim sahibi, pozitif etkiyi daha düşük göstermeye çalışırken, konumsal malı negatif tüketen taraflar ise negatif etkiyi daha büyük göstermeye çalışacaklardır (Vatiero, 2009).

Diğer yandan konumsal mallarda Pareto etkinlik ve Pareto iyileştirme kavramları geleneksel anlayıştan farklı olarak, pozitif tüketim neticesinde ortaya çıkan negatif tüketime odaklanmak durumunda kalır. Geleneksel yaklaşımda kimsenin durumu kötüleşmeden bir kişinin durumundaki iyileşme toplumun refahını artırır, Pareto iyileştirme sağlanır. Örneğin diğerlerinin maaşı değişmezken A'nın maaşındaki artış toplumun refahını artırır. Ancak B kendi maaşı değişmemesine rağmen, A ya göre fakirleştiğini düşünürse bu durumda toplum refahındaki artış ancak A'nın geliri arttığı için faydasındaki artış, B'nin, A'ya göre kendini fakir hissetmesi sonucu refahındaki azalmadan daha büyükse mümkündür. Ancak bu durum *potansiyel* Pareto iyileştirmeye karşılık gelir.

2.2. Konumsal Mallarda Arz-Talep Dengesizliği ve Rekabet

Maddi mallar sektöründe arz, emeğin verimliliğine, teknolojik ilerlemeye bağlı olarak kalitede bir değişme olmaksızın artırılabilir. Konumsal mallar sektöründe ise "saf" kıtlığın olduğu durumda arz doğası gereği sınırlıdır. Ancak kıtlık eğer saf değilse, malın tüketiminden elde edilen tatmin diğerlerinin yaygın kullanımına bağlıysa, bu durumda arzın artırılması tüketicilerin algıladıkları veya hissettikleri kalitenin azalmasına neden olur.

Bireyin maddi mallar ile konumsal mallar arasındaki görece tercihlerinin değişmediği durumda eğer gelir artarsa her iki mala ilişkin talep de artar. Ancak maddi malların arzı artan talebe bağlı olarak artırılabilirken, konumsal malların arzı artan talebi karşılamakta yetersiz kalacağı için aşırı talebi konumsal malların sınırlı arzı ile uyumlu hale getirmek gerekir. Bu amaçla arz-talep dengesizliğini gidermek için fiyatın artırılması, kalitenin düşmesine izin verilmesi, vergiler ve seçme/eleme aşamasının zorlaştırılması gibi araçlar kullanılabilir.

Konumsal malların fiyatındaki artış aşırı talebi baskılar. Özellikle “saf” kıtlığın olduğu durumda arz doğası gereği sınırlı olduğu için fiyat mekanizması talebin kontrolünde temel düzenleyicidir. Ancak kıtlık eğer saf değilse, malın tüketiminden elde edilen tatmin diğerlerinin yaygın kullanımına bağlıysa bu durumda ortaya çıkan tıkanıklık veya kalabalık tüketicilerin algıladıkları veya hissettikleri “kalitenin/niteliğin” azalmasına neden olur. Örneğin trafik akışının çok yoğun olduğu bir yol, trafiğin hızlı akabildiği bir yola göre daha düşük kalitededir ve talebi kısıtlayıcı etkisi tartışmasızdır.

Başlangıçtaki kalitenin korunması için mal veya faaliyetlere ulaşımı engelleyici bazı sınırlamalar getirilebilir. Örneğin, tıkanıklık vergileri (congestion taxes) şeklinde bir önlem trafik akışını sınırlandırabilir. Eğer aşırı talep örneğin belirli liderlik pozisyonlarında ya da iş pozisyonlarında olduğu gibi niteliğin ya da kalitenin değişmeyeceği bir durumda ortaya çıkıyorsa bu durumda aşırı talep, bu pozisyonlar için gerekli seçim/eleme sürecini daha zorlaştırarak azaltılabilir. Örneğin, belirli işlerde çalışabilmek için gerekli eğitim düzeyi artırılabilir, böylece daha önce lise mezuniyetinin yeterli olduğu işlerde üniversite diploması istenmeye başlanır (Hirsch, 2005). Sonuçta maddi mallar sektöründeki verimlilik artışı, sosyal ya da fiziksel olarak kıt olan konumsal mallara yönelik efektif talebi artırırken, bu talep artışı ya kalitenin düşmesine ya da kalitenin dışlama yoluyla korunmasına neden olur. Dışlama fiyat mekanizmasıyla olabileceği gibi, seçme/eleme yöntemi ile de olabilir. Kalitenin düştüğü birinci durumda sosyal kayıp ortaya çıkarken, dışlamanın söz konusu olduğu ikinci durumda ekonomik refahın dışlananlar aleyhine yeniden dağılması söz konusu olur.

Maddi mallar sektöründe aşırı talebi arza eşitleme çabası bir rekabet yaratır. Fakat bu rekabet pozitif toplamlıdır, net fayda sağlar çünkü bireysel çabayı daha verimli kullanımlara yönlendirir ve işlerin verimli bir şekilde yerine getirilmesini teşvik eder. Hirsch’e göre maddi mallar sektöründeki büyüme sonucu biyolojik ihtiyaçlarını karşılayan insanlar, konumsal mallara yönelik taleplerini artırır ve dolayısıyla bu sektördeki rekabet artar. Konumsal mallardaki rekabetle, açık veya gizli hiyerarşi içinde daha yüksek bir yer kapma arayışı kastedilmektedir. Bu nedenle birisinin kazancı ancak diğerinin kaybı ile mümkün olabilir. Oyun teorisinde tanımlandığı şekliyle bu, sıfır toplamlı bir oyundur. Üstelik bu sektördeki rekabet, net fayda sağlamazken, aşırı talebi mevcut arza eşitleyen bir filtreleme aracı olarak ek kaynak maliyetleri içerdiği için negatif toplamlı bir oyuna da dönüşebilir. Rekabet nedeniyle birey aynı sonuca ulaşmak için daha fazla bireysel çaba ve kaynak harcamak durumunda kalır, belirli bir çıktıyı üretmek için daha fazla girdi kullanımı gerekir. Tıpkı soğuk bir kışta belirli bir sıcaklığı korumak için ek ısıtmaya ihtiyaç olması gibi belli bir işe yerleşmek için daha fazla eğitim gerekli olmaya başlar. Bu durumda girdi olan eğitime yönelik harcamalar artarken, bu artış milli gelir hesaplarında tüketim harcaması artışı olarak görülse de tüketicinin durumunun iyileşmesini sağlamaz. Bu nedenle konumsal mallarda rekabet kaynak israfına yol açar, bireysel ve sosyal hayal kırıklığı yaratır. Rekabetin yarattığı hayal kırıklığı ise siyasi kutuplaşmaların artmasına yol açabilir (Ancil ve Hakes, 1991).

3. EĞİTİM BİR “KONUMSAL MAL” MIDIR?

1950’li yılların sonundan itibaren kabul gören beşeri sermaye hipotezine göre eğitim, hem bireysel hem de toplumsal düzeyde üretkenliği artırır. Hipotez, neoklasik ekonomik analizin ABD ve diğer sanayileşmiş ülkelerin yirminci yüzyılda, emek ve sermaye girdisindeki artıştan daha fazla nasıl büyüdüğü konusunda açıklayıcı olmuştur. Bu yaklaşıma göre eğitim, insana yapılan yatırım niteliğindedir ve fiziksel varlıklara yapılan yatırımlara eşdeğer doğrudan ekonomik getiri sağlamaktadır. Bu bakış açısıyla 1960’lı yıllar gelişmiş - az gelişmiş pek çok ülkede eğitimin fakat özellikle yüksek öğretimin arttığı döneme karşılık gelmektedir. Hipoteze göre eğitim kişinin yaşam boyu kazancını etkileyerek bireye katkı sağlarken aynı zamanda pozitif dışsallık yaratarak toplumun faydasını da artırır, bireysel getiri ile toplumsal getiri arasında bir bağ bulunmaktadır. Eğitim aynı zamanda işverenlerin mevcut yetenekleri tespit etmesini kolaylaştırarak bir eleme işlevi görmekte, iş başında eğitimi özümsemek için gerekli olan zeka, motivasyon ve disiplinin bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir.

Bu hipoteze göre eğitim, beşeri sermaye birikiminin önemli bir aracıdır, daha fazla eğitim, daha fazla beceriye ve dolayısıyla daha yüksek ücretlere ulaşmayı sağlar. İşgücü piyasasına girerken, eğitimin mutlak bir getiri sağlaması beklenir, aynı eğitim düzeyine sahip her kişi aynı ücreti almalıdır. Dolayısıyla hipotez *mutlak* eğitim seviyesi ile ilgilidir (Bol, 2015).

Ancak eğitilmiş insan sayısı, diploma gerektiren işlerin sayısından daha hızlı arttığında veya üniversitede okumak isteyen öğrenci sayısı üniversite kontenjanlarından daha fazla olduğunda eleme sürecinin yoğunlaşmasıyla nitelikli adayların fazlalığı, kişileri daha uzun ve daha maliyetli bir eğitim sürecini en iyi şekilde sürdürebilenlerin tercih edildiği bir yarışa sokar. Herkes için daha fazla eğitim herkesi aynı yerde bırakırken bir kişinin daha yüksek nitelikleri, diğerlerinin bilgi içeriğinin değerini düşürür. Bu durumu Hirsch kalabalıktaki herkesin ayaklarının ucunda durduğu ve hiç kimsenin daha iyi göremediği bir duruma benzetmektedir. Sürecin başlangıcında, bazı kişiler parmak uçlarında durarak daha iyi bir görüş elde etmelerine rağmen, diğerlerinin de onları takip etmesiyle başlangıçtaki pozisyona geri dönmüş olur; herkes daha iyi bir iş ya da daha iyi bir üniversite için daha fazla eğitilmiş olduğunda ortaya çıkan durum budur (Hirsch, 2005).

Bu noktada belirleyici olan, alınan eğitimin *nispi* miktarı ve kalitesidir. Çünkü eğitim daha fazla eğitilmiş sosyal statü ve güç verirken aynı zamanda daha fazla eğitilmişler daha iyi işlerde çalışır, daha iyi üniversitelere girerler. Bu nedenle de eğitim bir *yarı konumsal mal* (semi positional good) değeri hem mutlak hem de “tüketilen” göreceli seviyeye bağlıdır (Hirsch 2005; Pagano 1999, 2007; Bol 2015; Halliday 2016; Stasio vd., 2016). Bir ebeveynin çocuğunun göreceli konumunu iyileştirme girişimini diğer ebeveynlerin taklit etmesi, konumsal rekabete neden olur ve ebeveynin çocuğu için yarattığı özel fayda, diğer ebeveynlere yüklediği olumsuz dışsallıklar ile dengelenir. Bireyin daha yüksek sosyal statü elde etmek için eğitime yaptığı yatırım, diğerleri açısından olumsuz bir dışsallık yaratmış olur.

Bu noktada konumsal rekabet daha iyi bir üniversite ve daha iyi bir iş için önde olma çabasını ifade etmektedir. Yüksek prestijli üniversite diplomasına sahip olanların, daha az prestijli üniversite mezunlarına göre daha nitelikli oldukları kabul edildiği için üniversiteler, iş arayanların niteliği konusunda işverenlere bilgi sunan kurumlara dönüşürler. Bu nedenle iyi bir işe yerleşmek isteyen kişiler öncelikle daha iyi bir üniversiteye girmek için yarışmak durumunda kalırlar (Halliday ve Hankins, 2020). Bu süreçte, entelektüel açıdan meraklı olmayan pek çok kişinin, eleştirel düşünmeyi teşvik etmekten uzak ve hatta caydırıcı dersler alarak, sadece işverenlere üniversiteyi bitirdiklerini göstermek üzere eğitim alma çabası, hem bireysel hem de toplumsal kaynak israfı yaratır. Eğitimsel kazanımlarla iş hayatında talep edilen beceri seviyeleri arasında büyük farklılıklar ortaya çıkar.

Bu analiz örtük olarak "iyi okulların" ve "iyi işlerin" arzının sabit olduğunu varsaymaktadır (Anomaly, 2018). Hirsch'e (2005) göre, konumsal malların aşırı talebi, malların mutlak kıtlıklarına ve/veya sosyal tıkanıklığa veya kalabalığa duyarlılıklarını yansıtır. Okul eğitimi, çok kısa dönem hariç olmak üzere, kesinlikle mutlak kısıtlamalara tabi değildir. Eğer eğitim talebi artarsa, başka bir okul inşa etmek, daha fazla öğretmen istihdam etmek ve daha fazla eğitim teknolojisi satın almak, "iyi"nin geleneksel mutlak tanımına göre daha iyi okullar yaratmak her zaman mümkündür. Ancak eğitimde söz konusu olan mutlak kıtlık değil, sosyal kıtlıktır, dolayısıyla arz artırıldığında tüketicilerin algıladığı kalite düşer. Diploma ya da eğitimle ilgili her türlü belge sayısının artması, bu belgelerin ifade ettiği bilgiyi azaltırken (okuldaki tüm öğrencilerin takdir belgesi almasının, takdir belgesine sahip olmanın değerini düşürmesi gibi), varsayılan kalite farklılıklarına gösterilen ilgiyi de artırmaktadır. Örneğin İngiltere'de pek çok yeni üniversitenin açılması, Oxford ve Cambridge mezunlarının belirli mesleklerde sahip oldukları gücü azaltmadığı gibi, aksine işverenlerin bu okullardan mezun olanlara ilgisini artırmıştır (Hirsch, 2005). Bu tür bir diploma "enflasyonu" iki türlü sosyal israfa neden olur. Birincisi eleme sürecine harcanan aşırı reel kaynaklar nedeniyle ortaya çıkar. Uzayan eğitim süreci, bir yandan eğitime ayrılan kaynakların artmasına neden olurken diğer yandan da çalışmak yerine okulda olmak tercih edildiği için vazgeçilen gelir kaybı artar. İkinci sosyal israf ise, bireylerin edindikleri becerilerden tam olarak yararlanamadıkları işlerde çalışmak zorunda kaldıkları için yaşadıkları hayal kırıklığından, beklentilerinde hüsrana uğramaktan kaynaklanmaktadır.

Diğer yandan eğitim aynı zamanda yarattığı pozitif dışsallıklar nedeniyle de yarı kamusal bir maldır. Eğitim hizmetinin kamusal ve konumsal özellikleri birlikte değerlendirildiğinde piyasa ekonomisinde eğitim miktarı ne olmalı sorusunun yanıtı çelişkilidir. Eğer sadece yarı kamusal niteliği dikkate alınırsa toplum yararına yaratılan pozitif dışsallık dikkate alınmayacağı için arz eksikliği, tersine yarı konumsal özelliği esas alınırsa aşırı arzın olduğu söylenebilir.

Eğitimin yarı konumsal özelliği dikkate alındığında birey, eğitime yapacağı yatırımın optimal düzeyini belirlerken kendi eğitim sürecinin başkaları aleyhine yarattığı negatif dışsallığı dikkate almalıdır. Bu nedenle eğitimin vazgeçilen diğer mallar cinsinden bireye marjinal maliyeti, eğitimin

kendisine sağlayacağı bireysel fayda ile diğerlerine verdiği marjinal zarar farkına eşit olmalıdır. Eğer dışsallıklar fiyat mekanizmasıyla içselleştirilebiliyorsa bu durumda eğitime yatırım yapan bireyin kendi eğitim sürecinin yarattığı negatif dışsallıklar için diğerlerine ödeme yapması gerekir. Bu da farklı bireylere farklı fiyatlar ödenmesini gerektirir çünkü herkesin marjinal zararı farklı olacaktır. Ancak bu mümkün değildir, dolayısıyla başkaları aleyhine yaratılan zarar karşılanmadığı için eğitim arzının optimal seviyenin üzerinde olduğu söylenebilir. Her birey diğer bireylerin eğitiminin, kendi eğitiminin değerini düşürdüğünü bilir, bu nedenle ilave eğitim almak ister. Fakat herkes aynı tepkiyi gösterdiğinde bu sefer aynı sonucu almak için herkes daha fazla eğitim hizmeti almış olur. Sonuçta ise daha önce lise diploması ile girilen işlere üniversite diploması gerekli olmaya başlar (Pagano, 1999).

Bireylerin rekabet nedeniyle daha fazla eğitim almaları diploma enflasyonuna neden olurken, aynı zamanda daha az vasıflı işçilerin de işlerini kaybetmelerine neden olur. Daha yüksek eğitim seviyesine sahip kişiler her zaman eğitim seviyelerine uygun iş bulamayarak daha düşük nitelikli işlerde çalışmak durumunda kalmaktadırlar. Mümkün olduğunca yüksek eğitilmiş olmak bireysel bakış açısından mantıklı bir karar gibi görünmesine rağmen, pek çok insan kendi eğitim seviyesinin altında bir işte çalışmak zorunda kaldığı için bu durum toplumu daha iyi bir noktaya taşımamaktadır. Eğitimin artması, işverenlerin çok fazla eğitim gerektirmeyen işler için bile giderek daha yüksek eğitim seviyesi talep etmesine neden olmaktadır. Mutlak değil, göreceli eğitim düzeyi işgücü piyasasında getiriyi daha fazla belirlemede, vasıflı işgücü arasında daha az iş için daha yoğun bir rekabet ortaya çıkmakta, eğitim ile çalışılan iş arasında ilişki zayıflamaktadır (Bol, 2015).

Günümüzde piyasalar eğitimin konumsal niteliğindeki tüketim talebini teşvik ederken, kamusal niteliğine talep yetersiz kalmaktadır. Bilindiği gibi eğitim insan yeteneklerini, becerilerini geliştirir ve zenginleştirir. Bu beceriler özel ve kamusal niteliğe sahip oldukları için de eğitim yarı kamusal maldır. Eğitim sürecinin kamusal işlevini pekiştirmek üzere kişilere daha iyi vatandaş olmaları için gerekli donanım kazandırılırken, aynı zamanda oy vermenin önemi, hukukun üstünlüğüne saygı ve dini hoşgörü gibi konularda da yurttaşlık eğitimi verilerek bireylerin kamusal hayata katılma ve kamu yararına katkıda bulunma kapasiteleri güçlendirilmeye çalışılır. Böylece demokrasilerin iyi işlemesi için gerekli eğitilmiş katılımcıların yetiştirilmesi hedeflenir. Ancak bilindiği gibi tek taraflı olarak bir kamu malının arzına katkıda bulunmak için genellikle çok az teşvik vardır. Bazı ebeveynler çocuklarının demokratik katılım kültürüne sahip bir toplumda yetişmelerinin önemli olduğunu düşünseler dahi, diğerlerinin bunu çok fazla sorun etmemesi ya da önemsememesi halinde, yalnızca kendi çocuklarını demokratik olarak aydınlatacak dersler için talepte bulunmak daha az değerli hale gelir. Bunun yerine daha iyi bir üniversitenin ya da daha iyi bir işin kapısını açacak derslere (eğitimin konumsal niteliğine) zaman ve kaynak ayırmayı tercih ederler (Halliday, 2016).

Ancak eğitimin kamusal yönü geri plana atılıp konumsal niteliği öne çıkarıldığında, eğitim piyasası daha sömürücü hale gelerek, eleme işlevini yerine getirirken öğrencilere orantısız yükler

getirmeye başlar. Çocuklarda uyku yoksunluğuna, kafein bağımlılığına ve hatta intihara neden olurken, ebeveynlerin okul ücretlerini ödemek veya iyi okulların bulunduğu bölgelerde ev satın alabilmek için daha fazla çalışmalarına, daha kazançlı ancak daha az istenen işlerde çalışmalarına yol açmaktadır (Halliday, 2016). Dolayısıyla konumsal niteliğinin ön plana çıkarılması hem topluma hem de bireylere ve ailelere aşırı yük getirmekte, sosyal refah, beklenenin aksine bu yükler nedeniyle azalmaktadır.

Konumsal rekabetin olumlu yönlerine dikkat çeken çalışmalar da mevcuttur. Bu bakış açısı sıfır toplamli oyun yaklaşımı reddederek, konumsal rekabette pozitif dışsallıkları ön plana çıkarmaktadır. Buna göre büyüme oranının eğitime yapılan yatırım düzeyine duyarlı olduğunu gösteren çok sayıda ampirik çalışmadan hareketle orta ve uzun vadede "iyi işlerin" arzının sabit olmadığı, bu işlerin sayılarının işgücü piyasasındaki arz ve talep dengelerine ve ulusal ekonominin ekonomik büyüme ve uluslararası rekabet gücünü sürdürmedeki genel başarısına duyarlı olduğu savunulmaktadır (Ancil ve Hakes, 1991). Zengin ebeveynlerin veya genetik olarak üstün yetenekli çocukların rekabetteki avantajları onlara göreli sosyal güçlerini artırma fırsatı verse de bu aynı zamanda tüm toplumun yararına olabilir. Örneğin erken yaşlardan itibaren ders almak, seçkin okullara gitmek öğrencilerin daha iyi yetişmesini ve böylece daha iyi doktor, avukat ve bilgisayar programcısı olmasını sağlıyorsa bu durumda konumsal rekabet, teknolojik ilerlemeyi, yoksullar ve savunmasızlar dahil tüm insanlara fayda sağlayan uzmanlığın gelişimini teşvik edebilir, herkese fayda sağlayan yeni fikirlere ve ürünlere yol açabilir (Anomaly, 2018). Sonuçta eğer konumsal rekabetin yarattığı pozitif dışsallık, negatif dışsallıktan büyükse sosyal refah artar.

4. SONUÇ

Özel ve kamusal mallardan farklı olarak konumsal mallardan elde edilen fayda göreli tüketimin bir fonksiyonudur ve başkalarının davranışı bireyin faydasını doğrudan etkiler. Hirsch, diğerlerinin geliri maddi mallara yönelik talebi karşılamakta yetersizken, konumsal malları önce varlıklı insanların kullandığını ifade etmektedir (Hirsch, 2005). Biyolojik ihtiyaçlar giderildiğinde konumsal mallara yönelik talep artar, ancak sosyal kıtlık nedeniyle bu talep fazlası rekabete yol açar. Bu rekabette önde olma, daha üstün olma mücadelesi aslında doğrudan bir eşitsizlik talebini içermektedir. Çünkü birinin kazancı diğerinin kaybını oluşturmaktadır.

Tarım toplumunda statü ve güç, eğitime erişimi belirlerken günümüzde eğitim, statü ve gücün dağılımını belirlemektedir. Eğitim, iyi üniversitelerde okumanın, iyi işlerde çalışmanın anahtarı niteliğindedir. Bu çerçevede artan üniversite sayısı ile birlikte ortaya çıkan diploma enflasyonu, eğitimi bir yarı konumsal mala dönüştürürken, ortaya çıkan rekabet hem bireyin hem de toplumun refahını olumsuz etkilemektedir. Dolayısıyla bu konuda bir Pareto iyileştirmeden söz etmek mümkün değildir. Diğer yandan eğitimin yarı konumsal niteliği, ekonomik büyüme ve eğitimin gelir eşitsizliklerinin giderilmesindeki rolünü de tartışmalı hale getirmektedir.

Eğitimde fırsat eşitsizliği artan okul sayısı ile birlikte sanki azalmış gibi görünmesine rağmen, artan konumsal rekabet varlıklı aileleri daha avantajlı hale getirdiği için aslında çok önemli bir değişiklikten de söz edilemez. Okul sayısının artmasıyla okulların kalitesi mutlak ve göreceli olarak farklılaşmaktadır. Mutlak kaliteyi zeki öğrenciler, iyi öğretmenler, iyi tesisler belirlerken; göreceli kaliteyi ise, okulun diğer okulların eğitim seviyesinden farkı belirler. Bu nedenle okullar yeterliliklerini kanıtlamak için müfredatı zorlaştırır ve/veya daha uzun eğitim süreleri belirlerler. Öğrenciler daha uzun zamanlarını okulda geçirmeye zorlanırlar. Ancak bu süreç sonuçta, hiyerarşideki yerinin değişmemesinden kaynaklı bireysel beklentilerde hayal kırıklığı yaratır; eğitim eleme aracı olduğu sürece genel ilerleme olasılığı bir illüzyondur.

Eğitimin yarı konumsal niteliğinin, yarı kamusal niteliği aleyhine artması, demokrasi için eğitilmiş yurttaşlığa verilen değer, eğitimin kamusal hayata katılma ve kamu yararına katkıda bulunma kapasitesinin aşındırıldığı anlamına gelmektedir. Çözüm bir başka çalışmanın konusu olmakla birlikte araştırmalar (Bol ve Werfhorst, 2013) mesleki eğitim sistemleri gelişmiş ülkelerde eğitimin konumsal niteliğinin daha zayıf olduğunu tespit etmektedir.

KAYNAKÇA

- Adnett, N. ve Davies, P. (2002). Education As A Positional Good: Implications For Market-Based Reforms of State Scholling. *British Journal of Educational Studies*, 50(2), 189-205.
- Altvater, E. (2004). What Happens When Public Goods are Privatized?. *Studies in Political Economy*, 74 (1), 45-77. doi.org/10.1080/19187033.2004.11675137
- Ancil, R ve Hakes, D.R. (1991). Antecedents and Implications of Hirsch's Positional Goods. *History of Political Economy*, 23(2), 263-278.
- Anomaly, J. (2018). Public Goods and Education. *Philosophy and Public Policy*, 1-12.
- Bol, T. (2015). Has Education Become More Positional ? Educational Expansion and Labour Market Outcomes, 1985-2007. *Acta Sociologica*, 58(2), 105-120. doi.org/10.1177/0001699315570918
- Bol, T. ve Werfhorst, H.G. (2013). Educational System and Trade-Off between Labor Market Allocation and Equality of Educational Opportunity. *Comparative Education Review*, 57(2), 285-308.
- Frank, R. H. (1997). The Frame of Reference as a Public Good. *The Economic Journal*, 107(445), 1832-1847.
- Frank, R.H. (2005). Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses. *American Economic Review*, 95(2), 137-141.
- Halliday, D. (2016). Private Education, Positional Goods, and The Arms Race Problem. *Politics, Philosophy and Economics*, 15(2), 150-169. doi.org/10.1177/1470594X15603717
- Halliday, D. ve Hankins, K. (2020). Positional Goods and Upstream Agency. *Australian Journal of Philosophy*, 98(2), 279-293. doi.org/10.1080/00048402.2019.1620816
- Hirsch, F. (2005). *Social Limits to Growth*, London: Routledge.

- Pagano, U. (1999). Is Power an Economic Good? Notes on Social Scarcity and the Economics of Positional Goods. S. Bowles, M. Franzini, and U. Pagano, (Ed.), *The Politics and Economics of Power* içinde (s.53-71). London: Routledge.
- Pagano U. (2007). Positional Goods and Asymmetric Development, P. Yotopolus and D. Romano (Ed.), *Asymmetries in Globalization* içinde (28-47). Londra: Routledge.
- Schneider, M. (2007). The Nature, History and Significance of the Concept of Positional Goods. *History of Economics Review*, 45(1), 60-81. doi.org/10.1080/18386318.2007.11681237
- Shavit, Y. ve Park, H. (2016),“Introduction to the Special Issue: Education as a Positional Good”, *Research in Social Stratification and Mobility* 43,1-3. doi.org/10.1016/j.rssm.2016.03.003
- Stasio, V., Bol, T ve Werfhorst, H. G. (2016). What Makes Education Positional? Institutions, Overeducation and the Competition for Jobs. *Research in Social Stratification and Mobility* 43, 53-63. doi.org/10.1016/j.rssm.2015.09.005
- Vatiero, M (2009). Positional Goods: A Diagrammatic Exposition. *Department of Economics University of Siena 575*, Department of Economics, University Siena. <http://repec.deps.unisi.it/quaderni/575.pdf>



FACTORS AFFECTING LIQUIDITY RISK- AN EMPIRICAL ANALYSIS ON TURKISH BANKING SECTOR

LİKİDİTE RİSKİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER-TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR ANALİZ*

Bade EKİM KOCAMAN¹, Şenol BABUŞCU², Adalet HAZAR³



1. Arş. Gör., Başkent Üniversitesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, badeekim@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-8967-3935>
2. Prof. Dr., Başkent Üniversitesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, babuscu@baskent.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-2870-6358>
3. Prof. Dr., Başkent Üniversitesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, adalet hazar@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-1483-8360>

Makale Türü Article Type
Makale Türü... Choose Type...

Başvuru Tarihi Application Date
06.08.2021 08.06.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
13.10.2021 10.13.2021

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.979907>

* Çalışma, 22.Finans Sempozyumu'nda 10-13 Ekim 2018 tarihlerinde sunulmuştur.

Abstract

The aim of this study is to determine the factors affecting the liquidity risk of deposit banks in Turkey. In this context, 10 deposit banks with the highest asset size according to their 2020 end of year financial tables were included to the sample and the quarterly data for the 2010-2020 period were tested by static panel data analysis. According to the model results, it is determined that "Equity / Total Assets", "Money Market Funds/Total Assets" and "Inflation" variables affect the liquidity risk. It is also important and specific for the study that the "Money Market Funds/Total Assets" ratio is a determining factor in the liquidity risk, in terms of the literature contribution of the study.

Keywords: *Liquidity Risk, Panel Data Analysis, Banking Sector.*

Öz

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'deki mevduat bankalarının likidite riskini etkileyen faktörlerin belirlenmesidir. Bu kapsamda, 2020 yıl sonu finansal verilerine göre aktif büyüklüğü en yüksek olan 10 mevduat bankası inceleme kapsamına alınmış ve 2010-2020 yılları arasında çeyreklik dönem verileri statik panel veri analizi ile test edilmiştir. Model sonuçlarına göre "Özkaynaklar/Toplam Aktif", "Para Piyasalarına Borçlar/Toplam Aktif" ve "Enflasyon" değişkenlerinin likidite riskini etkilediği belirlenmiştir. Aynı zamanda çalışma sonucunda likidite riskini belirleyen faktörlerden biri olarak Para Piyasasına Borçlar/Toplam Aktif rasyosunun tespit edilmesinin literatüre katkı anlamında önemli olduğu düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Likidite Riski, Panel Veri Analizi, Bankacılık Sektörü.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Bu makale, Türkiye’deki mevduat bankalarının likidite riskini etkileyen faktörleri panel veri analizi kullanarak analiz etmeyi amaçlamaktadır.

Araştırma Soruları

“Para Piyasalarına Borçlar/Toplam Aktif” değişkeni ile likidite riski arasında ilişki var mıdır? “Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kar Zarar’a Yansıtılan Finansal Varlıklar/Toplam Aktif” değişkeni ile likidite riski arasında ilişki var mıdır?

Literatür Araştırması

Bankacılık sektöründe likidite riski yönetimi kapsamında farklı bakış açılarıyla ele alınmış birçok çalışma bulunmaktadır. Bu tür çalışmaların büyük bir kısmı likidite riskini belirleyen faktörler üzerinde odaklanmıştır. Çalışmalarda yöntem olarak genellikle panel veri analizi kullanılmıştır. Çalışmaların çoğunluğu öz kaynaklar, aktif büyüklük, mevduat düzeyi, donuk alacaklar gibi bankalara özgü faktörlerin yanı sıra enflasyon, faiz, GSYİH gibi makroekonomik değişkenlerin de likidite riski üzerindeki etkisini incelemektedir. Bahsi geçen faktörlerin likidite riski üzerindeki etkisi yönünden örtüşen çalışmalar olmakla birlikte literatürde net bir görüş bulunmamaktadır. Yabancı literatürde likidite riskini etkileyen faktörler ile ilgili çalışmalar 2001 yılından itibaren yoğunluk kazanmakla birlikte yerli yazında konuya ilişkin çalışmalar 2012 yılında başlamaktadır.

Yöntem

Çalışmada kullanılan yöntem statik panel veri analizidir. Panel veri analizine başlamadan önce değişkenlerin durağan olup olmadığı tespit edilmelidir. Ekonomik ve finansal değişkenler trend veya mevsimsellik içerdiğinde durağanlık prensibi ihlal edilebilmektedir (Yurdakul, 2003). Analizde kullanılan değişkenlerin durağan olmaması halinde ekonometrik modeller yanıltıcı sonuçlar verebilmektedir. Durağan olmayan değişken seti ile yapılan analizlerde sahte regresyon durumu ile karşı karşıya kalınabilir. Bu nedenle, panel veri analizlerinde, serilere birim kök (unit root) testi uygulanmaktadır. Çalışmada da değişkenlerin durağanlığına yönelik gerekli testler uygulandıktan sonra veri setinin panel veri analizine uygun olup olmadığı önsel testler ile tespit edildikten sonra kurulan model üzerinden analiz yapılmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

İlk olarak, Öz kaynaklar/Toplam Aktif değişkeni ile likidite riskini ölçmekte kullanılan Likit Aktifler/Kısa Vadeli Yükümlülükler rasyosu arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bu nedenle, Türkiye’deki mevduat bankalarının likidite riskine maruz kalma olasılıklarını azaltabilmek için öz kaynak yapılarını güçlendirmeleri önerilmektedir. İkinci olarak, Para Piyasalarına Borçlar/Toplam Aktif ile Likit Aktifler/Kısa Vadeli Yükümlülükler rasyosu arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Bankaların para piyasalarından ilave likidite temin edebilme potansiyelleri likidite riskini azaltıcı yönde etki yapmaktadır. Son olarak, bankacılık sektörünün ekonomideki makroekonomik

faktörlerden etkilendiği göz önüne alındığında, enflasyon artışının genel makroekonomik denge yarattığı olumsuz etkiler bankaların karşı karşıya kalabileceği likidite riskini de artıran bir etki yaratmaktadır. Sonuç olarak, bankaların bu faktörleri dikkate alarak likidite riskini doğru yönetmelerinin optimum likidite düzeyine ulaşarak karlılıklarına olumlu yönde katkı sağlayacakları tahmin edilmektedir.

1. INTRODUCTION

Banks, which are one of the most important actors of the country's economy and especially the financial sector, play a vital role in transferring savings into investments. Due to the developments in the finance sector, increase in product and customer diversity, the spread of derivative products, and increased competition banks' risky investments increase simultaneously. Banks with increased risk are more likely to face with problems. In banking sector, because of the contagion effect it is possible that a crisis in one bank can spread to other banks. Finally, a crisis in banking sector may affect the whole economy systematically.

Banking is art of managing risk. Banks are exposed to numerous kind of risks due to their activities. Liquidity risk, which is one of the sub-components of market risk, is an important risk type that can lead banks to bankruptcy. Therefore, management of liquidity risk is vital to ensure the continuity of banks.

Despite large number of studies in the foreign literature about banks' liquidity risk, there is limited number of studies in the Turkish Banking Sector. Accordingly, lack of studies played an important role in the emergence of our study. In this context, the aim of the study is to investigate the factors that determine the liquidity risk of deposit banks operating in Turkey. We tried to determine the factors affecting liquidity risk in micro and macro levels by including top 10 banks according to asset size in the Turkish banking sector.

2. LIQUIDITY CONCEPT IN BANKING

In general terms, liquidity is the solvency of the debts that are due. In terms of banking, it can be defined as the ability to transform assets into cash without loss (Candan and Özün, 2009).

2.1. Liquidity Requirement Estimation

It is important for banks to be able to estimate the liquidity they need, both for the effectiveness of central banks' monetary policies and for banks that are parties to central bank transactions to carry out smooth banking transactions (Reddy, 2002).

The daily liquidity level of banks is mainly; the balance of demand deposits, the amount of liabilities that have expired but not requested from the bank, the amount of liabilities due, the amount required for the allocated loans, the amount required to meet the legal obligations. However, banks do not keep enough cash to meet the required amount for daily liquidity needs. Because term and demand deposits are not immediately withdrawn from the bank, the credit limits are not used by all customers at the same time, the overdue deposits are renewed, new deposits and foreign source comes to bank meeting possible withdrawals, banks do not need to keep high-level cash. Therefore, banks have to estimate the level of liquidity to continue their activities (Altintas, 2018).

2.2. Regulations Regarding Liquidity in the Turkish Banking System

2.2.1. Regulation on Measurement and Evaluation of Liquidity Adequacy of Banks

Liquidity Adequacy is regulated in banking law no. 5411. It is stated that “Banks shall calculate, achieve, perpetuate and report the minimum liquidity level in accordance with the principles and procedures to be set by the Board upon the approval of the Central Bank.” As the article shows, it is by law for banks operating in Turkey to measure and manage their liquidity competencies and liquidity risk.

“Banking Regulation and Supervision Agency (BRSA)” published on November 1, 2006, the “Regulation on Measurement and Evaluation of Liquidity Adequacy of Banks” on the basis of the article. Due to the regulation published in 2006, slices of terms are stated to calculate total and foreign currency liquidity adequacy ratios.

Table 1. Slices of Terms

Slices of terms	Period before term
First slice of term	“0 to 7 days”
Second slice of term	“0 to 31 days”

Minimum liquidity adequacy ratios;

“The total liquidity adequacy ratio concerning the second slice of terms on the basis of the weekly simple arithmetical average of the total liquidity adequacy ratios related to the first slice of terms may not be less than 100 %.”

“The foreign currency adequacy ratio concerning the second slice of terms on the basis of the weekly simple arithmetical average of the foreign currency liquidity adequacy ratio related to the first slice of terms may not be less than 80 %.”

Non-compliance with the proportional limits;

“Non-compliance may not take place over the ratios concerning the second slice of terms twice in a row within a calendar year.”

“It is obligatory to eliminate any noncompliance that may occur relating to the first slice of term within the next two weeks. No more than six instances of non-compliance may be realized over the ratios concerning the first slice of terms within a calendar year including any instances of non-compliance rectified.”

2.2.2. Regulation on Calculation of Liquidity Coverage Ratio of Banks

In Turkey, liquidity regulations are made in parallel with Basel III regulations. “Banking Regulation and Supervision Agency (BRSA)” published on March 21, 2014, the “Regulation on Calculation of Liquidity Coverage Ratio of Banks” to set down the procedures and principles regarding banks’ having high quality liquid assets stock at a sufficient level to cover their net cash outflows in order to designate minimum liquidity level, both at consolidated level and on individual basis. According to regulation liquidity level of banks should be measured by calculating liquidity coverage

ratio on consolidated and individual level in Turkish Lira and FX total and consolidated and individual level in FX.

2.3. Basel 3 Liquidity Ratios

After the financial crisis that affected the entire world in 2008, the importance of liquidity for the banking sector and therefore financial markets was once again understood. Before the crisis asset markets were alive and funding costs were low but the rapid change in market conditions has shown how quickly liquidity can decrease in the markets. Although banks provided minimum capital adequacy rates during the crisis, due to liquidity problems they were at risk of bankruptcy.

Although indicators such as credit/deposit ratio are used to measure funding risks and monitor banks' liquidity positions, these indicators have been insufficient for a comprehensive risk assessment due to their disregard for stable funding sources other than deposits and the failure to take into account the maturity structure of asset-liabilities.

Therefore, after the global crisis “Basel Committee on Banking Supervision (BCBS)” published principles to strengthen the liquidity management of banks and developed minimum liquidity rates for the first time. In this context, 2 different liquidity ratios introduced with Basel 3.

2.3.1. Liquidity Coverage Ratio

The aim of this rate is to hold up banks for 1 month with the support of the central bank. In other words, the “Liquidity Coverage Ratio” aims to ensure banks have enough stock of high-quality liquid assets to cover net cash outflows within 30 days.

$$LCR = \frac{\text{Total stock of high quality liquid assets}}{\text{Total net cash outflows over the next 30 calendar days}} \geq \%100$$

LCR requires banks to keep 25% of their cash inflows in liquid form or invest them in high liquidity assets. In case of liquidity risk, banks can provide liquidity by giving these assets to central bank.

In Basel 3, the LCR is required to be implemented as of 01.01.2015. “Banking Regulation and Supervision Agency (BRSA)” started to implement LCR in Turkey with the regulation dated March 21, 2014 as mentioned above, and aimed to reach minimum rates on 01 January 2019.

2.3.2. Net Stable Funding Ratio

“Net Stable Funding Rate (NSFR)” is calculated by comparing the current stable (long-term or long-term accepted) equity and foreign resources in the passive to the assets that are expected to be funded with stable resources.

$$NSFR = \frac{\text{Total Available Stable Funding}}{\text{Total Required Stable Funding}} \geq \%100$$

NSFR is developed for long-term liquidity risk. In this respect, it is a complementary liquidity ratio to the LCR, which measures resilience to short-term liquidity shocks. NSFR provides comprehensive measurement of liquidity risk by taking into account the maturity match between assets and liabilities.

The Basel Committee published the final regulation on NSFR on 31 October 2014. “Banking Regulation and Supervision Agency (BRSA)” published the draft of “Regulation on Banks' Net Stable Funding Rate Calculation” in 2018/January.

2.4. Liquidity Risk and Circumstances That Pose Liquidity Risk

Liquidity risk is insufficient cash for the bank's normal operations that is, the bank does not have sufficient cash availability and the ability to generate cash to meet its obligations at maturity (Altıntaş, 2006).

The risk of the bank's failure to meet its obligations in time is the risk of funding liquidity, and the bank's inability to convert its positions in time and from a reasonable price to cash is the risk of market liquidity.

These 2 types of liquidity risks are defined in the “Guideline for Liquidity Risk Management” published by BSRA on 31/03/2016.

“Funding liquidity risk: The risk that the bank may fail to meet the liability and debts without becoming overdue and incurring any contingency losses.”

“Market Liquidity Risk: The risk that the bank may fail to sale or close a position without effecting the market value because of inadequate market depth or decay of market conditions or the risk that a market price does not occur for some reason.”

Situations that pose liquidity risk are classified in five main headings (Şakar, 2002)

- Maturity mismatch,
- Decrease of asset quality
- Unexpected deposit flows
- Decrease in profitability
- Crises

3. RELATED LITERATURE

There are several academic studies in banking sector from different perspectives on liquidity risk management. Significant part of these studies focused on factors that determine liquidity risk. As it is scope of our study, studies on determinants of liquidity risk are included in this section.

Shen et al. (2001) using Taiwan's banking sector data between 1993 and 1999, found that high liquid assets/deposit ratio is negatively correlated with liquidity risk.

Berger and Bouwman (2006), examined factors that determined the liquidity risk of American banks for 1993-2003. Using panel data analysis, positive relationship between bank size and liquidity risk was determined. Banks with high asset sizes were found to be exposed to greater liquidity risks.

Dinger (2009) tried to identify factors affecting liquidity risk of 10 developing European countries over a 10-year period from 1994 to 2004. Capital adequacy ratio and real GDP growth is negatively correlated with liquidity risk. On the other hand, foreign-controlled banks tend to hold less liquidity than smaller banks in eastern Europe because they have access to resources from the bank in the main country.

A study conducted by Vodova (2011) investigated factors affecting the liquidity risk of commercial banks operating in the Czech Republic period between 2001 and 2009. The author found that capital adequacy rate and loan interest rate is negatively correlated with liquidity risk. In contrast, 2008 crisis and inflation positively affect liquidity risk. The bank size has irrelevant relation with liquidity risk.

Akhtar et al. (2011) analyzed the factors affecting liquidity risk sample of 12 trading and participation banks operating in the Pakistan banking sector. The study concluded that there is a positive and significant correlation between return on assets (ROA), asset size and liquidity risk. In contrast, return on equity (ROE) and capital adequacy ratio negatively affect liquidity risk.

Munteanu (2012) examined the factors affecting the liquidity of commercial banks operating in Romania with multivariate regression analysis. Two different type dependent variables were used in the analysis and the variables were categorized as internal and external factors. Using a panel of 27 banks over the period of 2002-2010, the crisis period was taken into account. In the crisis period model, significant impact of Z-score variable on bank liquidity was identified.

Laurine (2013) researched factors affecting the liquidity risk of commercial banks in Zimbabwe for a period of 3 years. It was only taken into account between 2009 and 2012 since Zimbabwe's exchange rate regime changed. The study concluded that balance sheet total and default loans had positive effect while capital adequacy ratio, interest margin, reserve requirement ratio and inflation rate negatively affected liquidity risk.

Moussa (2015) covering 18 banks in Tunisia for 2000-2010 period, investigated the relationship between liquidity risk and internal, external factors. The analysis found that financial performance, capital, operating costs, GDP, inflation, delayed liquidity have significant impact on bank liquidity. On the other hand, size, loans ratio, financial costs/ total credits, deposit ratio do not have a significant impact on bank liquidity.

Singh and Sharma (2016) showed that liquidity risk for 59 banks in India was positively correlated with asset size and economic growth, but negatively correlated with return on assets, deposit level and inflation rate.

Sopan and Dutta (2018) studied data from 45 banks operating in India's banking sector between 2005 and 2016. The study found positive relation of bank size, profitability rates and inflation rate with liquidity risk. Whereas GDP has no significant impact on the liquidity risk of Tunisian banks.

Ahamed (2021) conducted regression analysis with panel data set of 23 commercial banks operating in Bangladesh between 2005 and 2018. The empirical analysis found that bank size negatively affects liquidity risk. On the other hand, inflation is negatively and GDP is positively related with liquidity risk within macroeconomic variables.

Studies on determinants of liquidity risk in domestic literature starts by 2012.

Çelik and Akarım (2012) used panel data analysis for the period 1998-2008 to investigate factors affecting liquidity risk of 9 banks listed on Stock Exchange. Results showed that return on equity (ROE) negatively affect liquidity risk, whereas external financing and return on assets (ROA) are positively correlated with liquidity risk.

Ayaydın and Karaaslan (2014) included 23 banks and analyzed bank-specific variables, impact of 2008 financial crisis and macroeconomic indicators on liquidity risk between 2003 and 2011. Foreign banks found to be exposed to more liquidity risks than other banks.

Işıl and Özkan (2015) studied determinants of the liquidity risk using quarterly data from 2006 to 2014 with 4 participation banks in Turkey. Using unrelated regression model, previous period liquidity risk and credit expansion variables are significant and there is a positive relationship in the disclosure of liquidity risk.

Using a sample of Turkish banking sector for the period 2005-2014, Zengin and Yüksel (2016) argued that liquidity risk is negatively related to capital adequacy ratio but positively related to net interest margin. Consequently, in case of lower capital adequacy and higher net interest margin banks are exposed to more liquidity risk.

Işık and Belke (2017) conducted a research for the period 2006-2015 banks trading in BİST Stock Exchange. The results showed that variables such as return on equity (ROE), capital, deposit growth, loan losses and inflation rate are negatively correlated with liquidity risk, whereas bank size and economic growth are positively correlated with liquidity risk.

Firuzan and Firuzan (2017) covering 16 deposit banks and using data from 2009 to 2016 tried to determine factors affecting liquidity and credit risk. Dynamic panel data analysis on liquidity risk is

applied, and concluded that fluctuations in macroeconomic variables affect the amount of capital of banks and have an impact on liquidity risk.

Ersoy and Aydin (2018) identified factors affecting the liquidity level of banks covering quarterly data of 27 banks between 2005 and 2015. Because the data set included global crisis years dummy variable was used. As a result of the analysis, capital, asset quality and deposit level is positively correlated with liquid assets. However, between bank size and liquidity level a nonlinear relationship in the form of inverted U-shape is shown. In addition, in terms of macroeconomic factors economic growth, unemployment rate and global crisis variables negatively affect banks' liquidity level.

Erdem et al. (2018) used two-stage cluster analysis gathering annual data of 23 commercial banks between 2008 and 2018 to determine the liquidity risk level. As a result of the clustering analysis, banks were divided into two clusters and 19 banks were in the first cluster and 4 in the second cluster. It is determined that the most important variable in dividing banks into two clusters is the ratio of liquid assets/total assets. Other variables with importance level above 50% are total loans/total assets, capital adequacy ratio, equity/total assets ratio.

Çanakçı and Tunalı (2018) investigated the studies in the literature and examined liquidity risk factors of participation banks. As a result of the evaluations bank-specific factors are important indicator and have different empirical consequences in terms of their impact on liquidity risk.

4. DATA AND METODOLOGY

4.1. Data

By June 2021, the number of actively operating banks in the Turkish banking system is 53. The number of deposit banks is 32, the number of development and investment banks is 15, the number of participation banks is 6. In addition, number of banks under the Deposit Insurance Fund is 2. In our study, top 10 deposit banks in terms of asset total operating in Turkey between 2010 and 2020 are included in the analysis. Because of their different characteristics participation and development/investment banks are excluded from the sample.

Table 2. Banks Included in the Analysis

Bank Name	Asset Total (million TL)	Share from the Sector (%)
“Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.”	942,601	16.6
“Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.”	698,897	12.3
“Türkiye Halk Bankası A.Ş.”	680,026	12.0
“Türkiye İş Bankası A.Ş.”	593,902	10.5
“Türkiye Garanti Bankası A.Ş.”	492,798	8.7
“Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.”	459,694	8.1
“Akbank T.A.Ş.”	446,101	7.9
“QNB Finansbank A.Ş.”	227,253	4.0
“Denizbank A.Ş.”	199,256	3.5

“Türk Ekonomi Bankası A.Ş.”	140,048	2.5
Total	4,880,577	86,1

Source: The Banks Association of Turkey

As shown in Table 1, total asset size of the 10 banks constitutes 86.1% of the Turkish banking sector by the end of 2020. These banks cover significant assets and market share in the banking industry. As industry, the sum of deposit banks and development/investment banks taken. 2010/1st quarter to 2020/4th quarter data is used for all banks included in the analysis, so that balanced panel data is obtained.

4.2. Methodology

In this study, static panel data analysis is used. Panel data analysis basically comes up with 2 different models: Fixed-effect and random-effect models.

In fixed-effect model, differences between units are expressed via differences in fixed terms. In other words, the fixed parameters in the model vary from unit to unit, and the number of fixed terms occur proportionally to the number of cross sections. In the study, the units (cross sections) correspond to banks. In fixed effect model, the slope parameters ($\beta_{it} = \beta$) are same for all cross section units and time.

In random effect model, it is assumed that the differences in the fixed term, which refers to the differences between each unit (cross section) can be random as if they are pulled from a bag and can be considered as part of the error term.

Liquidity risk is estimated to be a function of macroeconomic and bank-specific variables with the model:

$$LR_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 bank_{i,t} + \alpha_2 macro_t + u_t$$

In model, i refers to each commercial bank and t is time. LR_i is the dependent variable of the model and represents the liquidity risk calculated by ratio of liquid assets to short-term liabilities. The "bank" variable in the model shows 7 bank-specific variables, "macro" variable refers to 3 macroeconomic variables, and u_t is the term error with a fixed average of zero variance.

Hypotheses of the study is as follows:

H₁: There is a relationship between Money Market Funds/Total Asset Variable and liquidity risk.

H₂: There is a relationship between Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss/Total Asset and liquidity risk.

The dependent and independent variables are presented in Table 3.

Table 3. Variables Used in Model

Dependent Variable “Liquid Assets / Short-term Liabilities”	
Independent Variables	
Bank-Specific Variables	Macroeconomic Variables
“Asset Size (Share from sector)”	“Inflation”
“Equity/ Total Assets”	“Average Deposit Interest Rate”
“Total Deposits/ Total Assets”	“GDP Growth Rate”
“Non-Interest Income (net)/Other Operating Income”	
“Non-performing Loans /Total Loans”	
“Money Market Funds/Total Assets”	
“Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss/Total Assets”	

Bank-specific ratios are obtained from the statistical reports section of the Banks Association of Turkey website. The annual growth rate of GDP and Consumer Price Index (CPI) data are obtained from the official website of TURKSTAT. As interest rate, weighted average interest rates for deposits taken into account and obtained from “Electronic Data Delivery System (EVDS)” of Central Bank of the Republic of Turkey.

Period covering 2010-2020, it is aimed to investigate bank specific (internal) and macro indicators (external) that have an impact on the liquidity risk of the top 10 commercial banks according to their total assets in the Turkish banking sector. The variables in Table 3 are determined by examining domestic and foreign literature. Additionally, “Money Market Funds/Total Assets” and “Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss/Total Assets” variables are included in the model by us and are important in terms of the contribution of the study to the literature.

The following summary statistics show the maximum, minimum, average and standard deviation values of deposit banks.

Table 4. Descriptive Statistics

Variable	Mean	Std. Deviation	Min	Max
“Liquid Assets / Short-term Liabilities”	41.9887	15.284	7.6	110.5806
“Asset Size (Share from sector)”	8.5747	3.7934	1.8	16.64

“Equity/ Total Assets”	10.8296	1.6975	6.3	15.60
“Total Deposits/ Total Assets”	61.0708	5.3220	48.95	83.7
“Non-Interest Income (net)/Other Operating Income”	76.6945	45.4122	-65.8	288.4
“Non-performing Loans /Total Loans”	3.8493	1.7643	1.2	10.45
“Money Market Funds/Total Assets”	6.2325	4.0258	0	16
“Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss/Total Assets”	1.0644	1.0550	0	6.27
“Inflation”	10.1384	3.9558	3.99	24.52
“Average Deposit Interest Rate”	11.4482	4.0467	6.65	23.21
“GDP Growth Rate”	1.4299	3.2933	-10.9760	15.9374

4.3. Test of Stationarity

The first thing to consider in panel data analysis is the stationary of the variables. Time series often include trend or seasonality that can lead to non-stationary of the series (Yurdakul, 2003). If a model is predicted with non-stationary variable set using the ordinary least squares method, relationships between variables that do not actually exist leads to a spurious regression. For this reason, before estimating models unit root test is applied via Stata version 16.0.

Harris-Tzavalis (HT) unit root test is implemented to investigate the stationary of the series.

The unit root test hypotheses:

H_0 = Series contains unit root (Non-stationary).

H_1 = Series does not contain unit root (Stationary)

Unit root test is applied for each ratio. Table 5 presents the results of the Harris-Tzavalis unit root test.

Table 5. Harris-Tzvalis Unit Root Test Results

Variables	Statistical Value	Probability Value
“Liquid Assets / Short-term Liabilities”	0.8871	0.0185
“Asset Size (Share from sector)”	1.0184	0.9999
“Equity/ Total Assets”	0.8585	0.0004
“Total Deposits/ Total Assets”	0.8285	0.0000
“Non-Interest Income (net)/Other Operating Income”	0.7798	0.0000
“Non-performing Loans /Total Loans”	0.9571	0.8585
“Money Market Funds/Total Assets”	0.8063	0.0000
“Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss/Total Assets”	0.8187	0.0000
“Inflation”	0.8095	0.0000
“Average Deposit Interest Rate”	0.8648	0.0010
“GDP Growth Rate”	-0.3496	0.0000

According to the HT test results, probability value of <0.05 variables found to be stationary and decided to be used in the analysis. Since probability value of two variables > 0.05 determined not to be stable, 1st degree difference of them were taken in order to get stationary.

After 1st degree differences are taken, the results of the unit root test are shown in Table 6.

Table 6. Unit Root Test Results After Difference

Variables	Statistical Value	Probability Value
“Asset Size (Share from sector)”	-0.0400	0.0000
“Non-performing Loans /Total Loans”	0.1903	0.0000

When the series examined in Table 6, probability values are less than 0.05 and series became stationary.

4.4. Empirical Findings

After all variables found to be stationary, panel data models are estimated. But before performing panel data analysis, unit effect test done whether unit effect exist or not.

Table 7. Unit Impact Testing

	F Test	Probability Value
Unit Impact Test	6.52	0.0000

From Table 7, the null hypothesis (H_0) which is unit effect equal to zero is rejected and concluded that unit effect exist. As a result of the F-Test, it is decided that data set is suitable to panel data regression. Then, fixed effect and random effect regressions done for panel data analysis. Finally, Hausman test used to select the appropriate model. In literature Hausman Test is used to decide whether the models will be estimated as fixed effect or random effect.

The Hausman test hypotheses:

H_0 : Random effect model is efficient.

H_1 : Fixed effect model is efficient.

The results of the Hausman Test is shown in Table 8.

Table 8. Hausman Test Results

	Hausman Test (χ^2)	Probability Value
Random or Fixed Effect	8.50	0.5805

Because Hausman test statistics (p-value) is greater than 0.05 significance level, H_0 (null) hypothesis could not be rejected. Therefore, random effect model is efficient. The estimated coefficients that fit best regression model for the entire period 2010-2020 are presented in Table 9.

Table 9. Random Effect Model (Dependent Variable: Liquid Asset/ Short-term Liabilities)

Variables	Coefficients	Z Statistics	Probability
“Asset Size (Share from sector)”	-4.216	-1.85	0.064*
“Equity/ Total Assets”	1.652	3.65	0.000***
“Total Deposits/ Total Assets”	-0.100	-0.65	0.515
“Non-Interest Income (net)/Other Operating Income”	-0.027	-1.89	0.059*
“Non-performing Loans /Total Loans”	1.934	1.42	0.157
“Money Market Funds/Total Assets”	0.881	4.30	0.000***
“Financial Assets at Fair Value Through Profit Or Loss/Total Assets”	-0.593	-1.01	0.312
“Inflation”	-1.551	-6.00	0.000***
“Average Deposit Interest Rate”	-0.403	-1.55	0.122
“GDP Growth Rate”	-0.014	-0.09	0.928
Constant Term	47.605	3.83	0.000***
Adjusted R ² : 0.4422			
χ ² Statistic: 326,37 (0.0000)			

Note: ***, ** and * signs show statistical significance at 1%, 5% and 10% levels

Concluding that random effects model is consistent, Breusch and Pagan Lagrangian Multiplier Test is used to check robustness of random effect model. Breusch and Pagan Lagrangian Multiplier test result is shown in Table 10.

Table 10. Breusch and Pagan Lagrangian Multiplier Test

	Chibar ²	Probability
Breusch Pagan LM Test for random effects	38.09	0.00

The Breusch and Pagan Lagrangian Multiplier test hypotheses:

H₀: Pooled OLS model is appropriate.

H₁: Random effect model is appropriate.

In Breusch and Pagan Lagrangian Multiplier test results the variance for u is 0 and the p value is 0 which means null hypothesis rejected and random effect model is appropriate.

Considering Table 9, about bank-specific variables the relationship between Equity/Total Assets and Liquid Assets/ Short-Term Liabilities is significantly positive. As Equity/Total Assets ratio increases Liquid Assets/ Short-Term Liabilities ratio simultaneously increases. The increase in the ratio of Liquid Assets/Short Term Liabilities indicates that the risk of liquidity is reduced. In other words, increasing bank capital leads to a decrease in liquidity risk. Higher capital reduces liquidity risk is relevant with the "financial fragility-crowding out hypothesis". Under “financial fragility-crowding out” hypothesis, banks with strong capital structure crowd out deposits and accordingly liquidity creation is reduced. Banks create liquidity by financing illiquid assets with liquid liabilities, thus capital reduces liquidity creation by excluding deposits which are liquid liabilities. As level of liquidity creation decreases, liquidity risk that bank may be exposed to decreases (Berger & Bouwman, 2009).

Rrelationship between Money Market Funds/Total Assets and Liquid Assets/ Short-Term Liabilities is also significantly positive. As Money Market Funds/Total Assets ratio increases Liquid

Assets/ Short-Term Liabilities ratio simultaneously increases. The increase in the ratio of Liquid Assets/Short Term Liabilities indicates that the risk of liquidity is reduced. The relationship between money market funds and liquidity risk is negative; meaning that increase in the level of money market funds in balance sheet decreases the liquidity risk that the bank may be exposed to. Money market funds are funds provided through the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) and Incorporation of Istanbul Settlement and Custody Bank Inc (Takasbank). The deposit facility and repo transactions used via CBRT is accounted in the "Money Market Funds" and these funds are important sources for banks. The ability of banks to provide additional liquidity with standing facilities in both CBRT and other money markets, and the ability to borrow easily from short-term markets increases the capacity to provide liquidity, decreasing liquidity risk level.

About macroeconomic variables, the relationship between inflation (CPI) and Liquid Assets/Short-Term Liabilities ratio is significantly negative. It can be said that the increase in inflation disrupts overall macroeconomic balance and increasing instability. For this reason, fragility of the banking sector increases and probability of exposure to crises and in particular liquidity risk increases.

5. CONCLUSION

Bank's liquidity structures are very important both in terms of the performance of the banks and the healthy functioning of the economic system. 2000/November, 2001/February crises in Turkey and 2008 global economic crisis once again demonstrated the importance of liquidity risk and showed that liquidity could lead banks to bankruptcy.

In study, factors affecting liquidity risk of deposit banks in Turkey are examined. According to the 2020 annual financial reports, top 10 banks with highest asset size is included in the sample. Quarterly data from 2010 to 2020 tested with static panel data analysis in the study. Total of 10 different variables are used, 7 of which are bank-specific and 3 macroeconomic, that can affect the liquidity risk of banks.

As a result of the analysis, among the independent variables "Equity/Total Asset", "Money Market Funds/Total Assets" and "Inflation" are significant at the confidence level of 5%.

According to the results, Equity/Total Assets and the Liquid Assets/Short Term Liabilities are positively correlated. Therefore, it can be said that deposit banks in Turkey can increase their capital in order to manage liquidity risk effectively. Secondly, there is a positive relationship between Money Market Funds/Total Assets and Liquid Assets/Short-Term Liabilities. Banks' potential to obtain additional liquidity from money markets has a mitigating effect on liquidity risk. Finally, given that the banking sector is affected from macroeconomic variables, increase of inflation also increases the liquidity risk that banks may face.

The negative relationship between capital and liquidity risk coincides with the findings of Dinger (2009), Vodová (2011), Laurine (2013) and Işık and Belke (2017). Another negative relationship between inflation and liquidity risk coincides with the results of Laurine (2013), Ayaydin and Karaaslan (2014), Singh and Sharma (2016), but differ from the findings of Vodová (2011) and Zengin and Yüksel (2016).

The contribution of this study is to use Money Market Funds/Total Assets ratio to investigate the causes of liquidity risk. Besides, we find that Money Market Funds/Total Assets is an endogenous determinant of liquidity risk. Thus, it has been demonstrated that banks with the possibility of providing more funds from money markets may be exposed to relatively lower liquidity risk. As a result, banks can increase their profitability by managing liquidity risk correctly with taking these factors into account.

REFERENCES

- Ahamed, F. (2021). Determinants of Liquidity Risk in the Commercial Banks in Bangladesh. *European Journal of Business and Management Research*, 6(1), 164-169.
- Akhtar M.F, K. Ali and S. Sadaqat (2011), Liquidity Risk Management: A Comparative Study Between Conventional And Islamic Banks Of Pakistan. *Interdisciplinary Journal Of Research in Business*, 1(1), 35-44.
- Altıntaş M. A (2018). *Bankacılıkta Risk ve Sermaye Yönetimi* [Adobe Digital Editions]. Access adress: Google Books.
- Altıntaş, M. A. (2006). *Bankacılıkta Risk Yönetimi ve Sermaye Yeterliliği: 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu, Basel-I ve Basel-II Çerçevesinde*. Turhan Kitabevi.
- Ayaydin, H. and Karaaslan, İ. (2014). Likidite Riski Yönetimi: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 5(11).
- Berger, A. N., and Bouwman, C. H. (2006). The measurement of bank liquidity creation and the effect of capital. SSRN 672784.
- Berger, A. N., and Bouwman, C. H. (2009). Bank liquidity creation. *The review of financial studies*, 22(9), 3779-3837.
- BRSA, Regulation On Calculation Of Liquidity Coverage Ratio Of Banks. *Turkey-Legal Gazette* (28948, 21 March 2014).
- BRSA, Regulation on Measurement and Evaluation of Liquidity Adequacy of Banks. *Turkey-Legal Gazette* (26333, 1 November 2006).
- BRSA, Guideline For Liquidity Risk Management, 31 March 2016.
- Candan, H. and Özün, A. (2009). *Bankalarda Risk Yönetimi ve Basel II*. 2.Baskı, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Çanakcı, M. and Tunalı, H. (2018). İslami Bankacılık Sektöründe Likidite Riski Unsurlarını Belirleyen Esaslar. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 10(18), 90-119.

- Çelik, S. and Akarım, Y. D. (2012). Likidite Riski Yönetimi: Panel Veri Analizi ile İMKB Bankacılık Sektörü Üzerine Ampirik Bir Uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(1).
- Dinger, V. (2009). Do Foreign-Owned Banks Affect Banking System Liquidity Risk? *Journal Of Comparative Economics* 37(4): 647-657.
- Erdem, E. and Torun, T. (2018). Türkiye'deki Ticari Bankaların Likidite Riski Düzeylerinin Kümeleme Analizi ile Belirlenmesi. *Current Debates on Social Sciences Human Studies* 3, 316.
- Firuzan, E. and Firuzan, A. R. (2017). Türk Bankalarının Likidite ve Kredi Risk Değerlendirmesi: Dinamik Panel Veri Analizi. *Business and Management Studies: An International Journal*, 5(3), 703-716.
- Işık, Ö. and Belke, M. (2017). Likidite Riskinin Belirleyicileri: Borsa İstanbul'a Kote Mevduat Bankalarından Kanıtlar. *Ekonomi, Politika and Finans Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 113-126.
- Işıl, G. and Özkan, N. (2015). İslami Bankalarda Likidite Riski Yönetimi: Türkiye'de Katılım Bankacılığı Üzerine Ampirik Bir Uygulama. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 1(2), 23-37.
- Laurine, C. (2013). Zimbabwean commercial banks liquidity risk determinants after dollarisation. *Journal of Applied Finance and Banking*, 3(6), 97.
- Moussa, M. A. B. (2015). The Determinants Of Bank Liquidity: Case Of Tunisia. *International Journal Of Economics And Financial Issues* 5(1): 249-259
- Munteanu, I. (2012). Bank liquidity and its determinants in Romania. *Procedia Economics and Finance*, 3, 993-998.
- Reddy, Y. V. (2002). A Short Term Liquidity Forecasting Model For India. Reserve Bank Of India.
- Shen, C.-H., Kuo, C.-J., and Chen, H.-J. (2001). Determinants Of Net Interest Margins İn Taiwan Banking Industry. *Journal Of Financial Studies*, 9, 47-83.
- Singh, A., and Sharma, A. K. (2016). An empirical analysis of macroeconomic and bank-specific factors affecting liquidity of Indian banks. *Future Business Journal*, 2(1), 40-53.
- Sopan, J., and Dutta, A. (2018). Determinants of liquidity risk in Indian banks: A panel data analysis. *Asian Journal of Research in Banking and Finance*, 8(6), 47-59.
- Şakar, H. (2002). *Risk Yönetimi Açısından Bankalarda Aktif Pasif Yönetimi*. MIDA Institute.
- Vodova, P. (2013). Determinants Of Commercial Bank Liquidity İn Hungary. *E-Finance* 9(3): 64-71.
- Yurdakul, F. (2003). *Yapısal Kırılmaların Varlığı Durumunda Geliştirilen Birim-Kök Testleri Ekonometri Seçme Yazılar* (Editörler Aydın Ünsal-Nezri Köse). Ankara: Gazi Üniversitesi İibf Gel. Vakfı İşletmesi.
- Zengin, S. and Yüksel, S. (2016). Likidite Riskini Etkileyen Faktörler: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir İnceleme. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 29(2), 77-95.



TAXATION OF E-SPORTS IN DEVELOPING WORLD GELİŞEN DÜNYADA E-SPOR'UN VERGİLENDİRİLMESİ

Orçun AVCI¹



1. Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü,
orcun.avci@outlook.com,
<https://orcid.org/0000-0002-7917-9802>

Makale Türü Article Type
Derleme Review Article

Başvuru Tarihi Application Date
04.11.2020 11.04.2020

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
24.08.2021 08.24.2021

DOI

<https://doi.org/10.30798/makuiibf.820856>

Abstract

Today, great progress is being made in information technology with the digital age. However, technological opportunities have started to be used extensively in many areas. The game industry has also been affected by this situation. With electronic sports (e-sports), the sports concept of the new digital world has begun to change. E-sports has become an important organization for both the players and the game industry. E-sports, where interest is increasing day by day, has led to the formation of a large economic market. The world benefits greatly from this market. However, there are some problems with taxing e-sports in the world. It is seen that there is no clarity on how e-sports will be taxed. The existing problem in this regard causes a decrease in the tax revenues of the countries and the emergence of international tax problems. The aim of this study is to provide information about e-sports in the developing world and to make suggestions on various examples of taxation. As a result of the study, it was determined that there are weaknesses in taxing e-sports around the world. Especially the absence of tax legislation regarding e-sports and the existence of a legal gap in taxation could seriously damage the tax systems of countries.

Keywords: *Developing World, E-Sports, Taxation.*

Öz

Günümüzde dijital çağ ile birlikte bilişim teknolojisinde büyük bir ilerleme kaydedilmektedir. Bununla birlikte teknolojik imkânlardan birçok alanda fazlasıyla yararlanılmaya başlanmıştır. Oyun endüstrisi de bu durumdan oldukça etkilenmiştir. Elektronik spor (e-spor) ile yeni dijital dünyanın spor anlayışı değişmeye başlamıştır. E-spor gerek oyuncular gerekse de oyun endüstrisi açısından önemli bir organizasyon haline gelmiştir. Her geçen gün ilginin biraz daha arttığı e-spor, büyük bir ekonomik pazar oluşmasına sebep olmuştur. Bu pazardan dünya, büyük ölçüde faydalanmaktadır. Ancak, dünyada e-spor'un vergilendirilmesiyle ilgili bazı sorunlar yaşanmaktadır. E-spor'un nasıl vergilendirileceği konusunda tam olarak netliğin kazanmadığı görülmektedir. Bu konuda varolan sorun, ülkelerin vergi gelirlerinde bir azalışa ve uluslararası vergi sorunlarının doğmasına sebep olmaktadır. Bu çalışmanın amacı, gelişen dünyada e-spor hakkında bilgi vermek ve vergilendirilmesiyle ilgili çeşitli örnekler üzerinden önerilerde bulunmaktır. Çalışma sonucunda dünya genelinde e-spor'un vergilendirilmesi konusunda zafiyetlerin olduğu tespit edilmiştir. Özellikle e-spor'a ilişkin vergi mevzuatının olmaması ve vergilendirme konusunda hukuki boşluğun bulunuyor olması ülkelerin vergi sistemlerine ciddi zararlar verebilecektir.

Anahtar Kelimeler: *Gelişen Dünya, E-Spor, Vergilendirme.*

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Çalışmanın Amacı

Bu çalışmada, gelişen dünyada e-spor'un vergilendirilmesiyle ilgili uygulama örneklerinin incelenmesi ve Türkiye'de ayrıntılı durumunun ortaya konulması hedeflenmiştir.

Araştırma Soruları

E-spor, spor olarak ifade edilebilir mi? E-spor gibi büyük bir pazarın vergilendirilmesinde ne gibi sorunlar vardır? Vergilendirme konusunda öncü ülkeler e-spor'u nasıl vergilendirmektedir? Türkiye'de e-spor'un vergilendirilmesi hangi konumdadır? Sorun bağlamında hangi öneriler getirilebilir?

Literatür Araştırması

Dijitalleşen dünya ile beraber spor müsabakaları elektronik ortamda oynanır hale gelmiştir. Bu bağlamda e-spor dünyanın her yerinden aynı anda kolayca oynanabilen yapısı nedeniyle diğer sportif faaliyetlere ve aktivitelere göre uluslararası boyutta tercih edilmektedir. Birçok beceriyi bir arada kullanmayı gerektiren oyun dünyası, dünya çapında popüler olmuş oyunlar ile anılmaktadır. Büyük bir pazar haline gelen e-spor ile firmalar yatırımlarını bu alana doğru kaydırmaya başlamıştır. Ancak böylesi büyük bir pazarın vergilendirilmesi ile ilgili sorunlar karşımıza çıkmaktadır. E-spor kazançlarının nasıl vergilendirileceği konusu dünyanın üzerine eğilmesi gereken önemli bir konu olarak gündemde yer almaktadır. Literatürde e-spor'u şans oyunu olarak gören ülkelerin, vergisel düzenlemelerini de bu kapsamda yaptıkları karşımıza çıkmaktadır. Çalışmada bu kapsamda ABD, Birleşik Krallık ve Türkiye örnekleri daha detaylı ele alınırken, diğer yabancı ülkelerdeki duruma da ayrı bir başlık altında değinilmiştir.

Yöntem

E-spor'un vergilendirmesi konusunda yazılan raporlar, makaleler vb. akademik çalışmalar taranarak konuya çeşitli öneriler getirilmiştir. Bu kapsamda çalışmada e-spor'un güncel hukuki durumu ele alınmıştır. Ülkeler incelenirken ise, çalışmanın sınırını belirleyebilmek adına ABD, Birleşik Krallık ve Türkiye daha kapsamlı değerlendirilmiştir. Ancak dünyadaki genel duruma da bakabilmek adına diğer ülkelerin e-spor'u vergilendirme konusunda hangi noktada olduğu ele alınmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

E-spor, hitap ettiği kitle düşünüldüğünde her geçen gün payını daha da arttırmaktadır. Özellikle tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını nedeniyle tüm spor müsabakaları durdurulup, salgın geçene kadar ertelenince, e-spora olan ilgi katlanarak büyümeye başlamıştır. Ancak ülkelerin esas itibarıyla hedeflerine bakıldığında e-spor alanında gençleri yetiştirmek olduğu görülmektedir. Tüm bu hedeflere rağmen e-spor gelişen dünyanın bir ürünü olarak standartlaşma evrimini hala tam olarak tamamlayamamıştır. Bu anlamda sürecin iyi bir koordine ile uluslararası kapsamda yönetilmesi büyük önem arz etmektedir. İncelenen ülke örneklerinden ABD'de durum vergilendirme açısından daha net iken, Birleşik Krallık'ta tam anlamıyla netlik kazanmadığı görülmektedir. Bu konuda ülkede bir

düzenleme yapılması konuya açıklık getirilmesi açısından önemlidir. Ayrıca ülkede elektronik oyunların, spor olarak kabul edilmemesi sorunun esas çıkış noktasını oluşturmaktadır. Dünya genelinde de, e-spora yönelik vergi mevzuatı oluşturulmaması sorunun tam anlamıyla çözülememesinin başlıca sebebidir. Böylesi büyük bir alanda bazı hukuki boşluklar nedeniyle vergi gelirlerinde kayıplar yaşanabilecektir. Dolayısıyla ülkelerin vergi sistemlerinde ciddi zararlar meydana gelebilecektir. Birçok bakanlığın eşgüdümlü bir şekilde hareket ederek bahsi geçen konular üzerine düzenlemeler yapması gelişen dünyaya daha büyük bir ivme kazandıracaktır. E-spor ile ilgili kanuni bir düzenlemenin yapılması birincil ihtiyaç olarak göze çarpmaktadır. Bir diğer konu olarak profesyonel nitelendirilecek liglerin belirlenmesi ve bu durumun vergi kanunlarında yer alan sponsorluk indiriminde dikkate alınması, e-spor sektöründe bulunan paydaşların elde ettiği gelirlerin niteliğinin belirlenmesi doğru bir vergilendirme yapılması adına önemlidir. E-sporcuların daha fazla desteklenmesi, hak ve yükümlüklerini açık bir şekilde görebilmeleri gerek vergilendirme açısından gerekse de sektörün ekonomik, sosyal darbe almaması açısından dikkat edilmesi gereken konular arasında yer almaktadır. Yakın zamanda geleneksel spora olan ilginin daha da azalabileceği düşünüldüğünde, bu tür düzenlemeler rasyonel bir vergilendirme açısından oldukça önem arz etmektedir.

1. INTRODUCTION

In the changing and developing world, people's habits and orientations are different day by day. With the progress of information and technology, traditional understandings have been abandoned, and digital systems with more practical features have begun to be a substitute. With the development of electronic technology in recent years, sports competitions have become played electronically. Due to its structure that can be easily played from all over the world at the same time, it is preferred internationally compared to other sports and activities. The game world, which requires using many skills together, is known for games that have become popular around the world. E-sports, which is a reflection of digitalization, has started to gain fame day by day. E-sports, where the concept of time and space is not important, appeals to a wide audience. National and international tournaments are organized in this field. The number of official and private tournaments organized is gradually increasing, and these tournaments turn into revenues of up to millions of dollars. Professional sports clubs and players emerging in this field attract the attention of the competitions that millions of people watch live, the federations established, sponsors, and advertisers.

With e-sports, which has become a large market, companies have started to shift their investments towards this area. Thus, a large economic sector has emerged. In line with all these developments, various countries have started to accept those engaged in e-sports as athletes. Then, E-sports Federations started to be established. As a great indicator of the importance given to the subject, various steps are being taken worldwide. However, there are some problems with the both state and the public regarding e-sports, which is a new field. The taxation of e-sports is one of these problems. Taxation, which includes various discussions, is among the issues that tax administrations of countries are interested in. Legal arrangements regarding e-sports have started to be made in places where e-sports attracts great attention in the world. In this study, the conceptual framework and historical process of e-sports are included. Then, the stakeholders and the importance of e-sports were evaluated. Finally, the tax aspect of e-sports, which is the main subject of the study, and some problems that arise are discussed. In this context, to shedding light on, the United States of America (USA) and the United Kingdom (UK) examples are given briefly. Meanwhile, Turkey evaluated in more detail, and various proposals have been made. In addition, e-sports applications in other countries have been evaluated briefly.

2. CONCEPTUAL FRAMEWORK AND HISTORICAL PROCESS OF E-SPORTS

People use the term sport to mean many things between them. Many activities such as hunting, shooting and fishing are called field sports. Running is expressed as a recreational sport, and chess as a mental sport. Then are these a sport? If it is sports, what is e-sports? Such questions have been posed (Lokhman et al., 2018; Overbeek and Molenaar, 2018; Parry, 2019; Reitman et al., 2020).

The concept of e-sports dates back to the end of the 1990's. The first use of the concept of e-sports was the press release of the Online Gamers Association (OGA) in 1999, where Eurogamer Mat Bettington compared e-sports with traditional sports. The spread of e-sports, especially among young people, and its emergence as a sport have been expressed as cultural phenomena (Wagner, 2006).

There are many definitions of e-sports in the literature (Bányai et al., 2019). E-sports are areas of sports activities where people develop their mental and physical abilities by using information and communication technologies (Wagner, 2006). Electronic games with e-sports; represents a kind of merger between sports, business, and media (Martoncik, 2015).

E-sports is a form of sports in which the basic aspects of sports are facilitated by electronic systems, mediating both the inputs of players and teams and the outputs of the e-sports system with human-computer interfaces. In this sense, e-sports usually includes competitive (professional and/ or amateur) video games, leagues, tournaments coordinated by different people, and sports organizations where players are usually supported by various business organizations. In recent years, e-sports has become one of the fastest-growing new media formats driven by the growing resource of online games and streaming technologies (Hamari and Sjöblom, 2017).

E-sports has started to form its own sector as a result of being intertwined with technology. Technological products are offered to players with advanced video cards and game computers with new generation processors, hardware equipment such as special keyboards, mice, headsets, and auxiliary equipment to increase the success of e-sports players (Civan Kemiksiz, 2019).

Among the fact that define e-sports, passion, coordination, intelligence, cooperation, and training come first. In the definitions made by those who accept e-sports as a true sport branch, there are opinions that information and communication technologies are a group of competitions organized by blending physical and mental elements (Cambrand et al., 2014).

As a newly developing field, e-sports is growing rapidly every day as a sector with many players and followers all over the world (Mangeloja, 2019). Many game companies compete in the field of e-sports to make themselves known and organize many organizations and events in this context (Rai and Yan, 2009: 27). In addition, e-sports players and spectators come together in tournaments both locally and globally. With the development of e-sports, professional e-sports teams have also been established. Professional e-sports teams are not much different from the teams which are already available in other sports (Can, 2020; Llorens, 2017).

In recent years, it is seen that even those who carry out traditional sports activities are interested in e-sports and follow them closely (Cranmer et al., 2021). After Turkey's three biggest clubs, including Besiktas, Fenerbahce, and Galatasaray, set up the e-sports team, *Gala* has been the champion of the second season. With the price of technological devices falling, previously existing arcade halls have

been moved to homes, television screens, and even mobile phones. Although the history of games played in an electronic environment date back to earlier times, the first known competitive video game tournament was the game called “Spacewar”, which was held in the Artificial Intelligence Laboratory of Stanford University in 1972. In the 1980s, digital games started with the arcade halls. A digital meaning individual and competitive game culture have been developed with arcade halls. As a matter of fact, in addition to single-person games, there were also types of games played with two people in the arcade halls. The games played in these arcades were generally based on a simple score tracking mechanism based on leveling up against a computerized machine and passing the previous score. The games in question were later transferred to the computer environment. Established USA in the 1980s, the National Video Game Team started to go on tours around the world, including America, Europe, and Asia. This world tour experience resulted in an important role in the history of e-sports. In the following process, while local networks such as Arpanet and NSFNET and computers started to be connected to each other, games were played in the same computer environment in multiple ways (Demirhan, 2019).

These developments on internet networks have paved the way for innovations in the game world. With the ability to play games by connecting different computers to each other, the concept of online gaming has emerged. This situation has played an important role in the current position of e-sports (Egliston, 2018; Akgöl, 2019).

Especially since 2005, e-sports has gradually reached a much greater volume and a number of participants in a different type of games. Having a digital and transcultural nature and not knowing any physical or geographic boundaries played an important role in the popularity of e-sports. The most common types of e-sports worldwide are strategy games, fighting games, first-person shooting games, and sports games. The most popular of these games are Starcraft II, League of Legends, Counter Strike: Global Offensive, Dota 2, and Hearthstone (Karhulahti, 2017; Ghoshal, 2019; Sarı, 2019).

Over time, e-sports has gained wide acceptance. However, there is still some resistance to whether e-sports can truly be considered a sport (Holden et al., 2017; Xiao, 2020). This situation is not only about e-sports but also about drawing the boundaries of sports in general. Because the players seem to be sitting in e-sports, it is generally (especially traditional sports fans) of the opinion that e-sports cannot be called sports. Traditionally, the physical activities of the players are still seen as an important part of sports activities (Hamari and Sjöblom, 2017). E-sports is not valid for all computer, mobile, or console games. E-sports has defining features indeed. One of them is to provide the competitive element in equal conditions (Abanazir, 2019a). It should not include transactions such as increasing performance and production by spending money. Also, equal conditions need to be restored after each match (Şimşek and Devecioğlu, 2019).

E-sports has a number of distinctive features. These are (Özkurt, 2019):

- They can be played in a virtual or computer environment.
- E-sports can be played individually and as a team.
- It does not require large financial resources in terms of new facilities and equipment.
- It has the opportunity to play in every region of the world.
- Large financial resources are not needed as they are played in a virtual environment.
- Requiring mental and physical efforts and having tools and equipment specific to its nature.
- It includes competition and the desire to win.

E-sports stands before us as a candidate to be one of the most important concepts of the digital age. The fact that the ratings compete with traditional sports branches and even surpass them in many countries attracts the attention of teams, advertisers, and other stakeholders (Martin-Niedecken and Schattin, 2020; Sweeney et al., 2021). In this context, the fact that e-sports gradually establishes its own identity and the states recognize e-sports have brought the formation of federations. For example, a federation has been established in South Korea since 2000 under the name of E-Sports Association. The headquarters of the International E-sports Federation, which was established in 2008, is also located in Seoul. In the European region, France has been the first state to recognize e-sports legally. In Turkey, Turkey Digital Games Federation established in 2011, is of great importance because it is the first federation that was founded in Europe. However, the federation was closed in 2013. In the following years, an E-Sports Federation was established within the Ministry of Youth and Sports, and licenses were started for athletes (Armağan, 2018).

With the establishment of the E-Sports Federation, it is aimed to create licensed clubs and players in this field and to perform this sport on a professional ground. Moreover, participation in tournaments can only be achieved thanks to these licenses. The game rules of each tournament are determined jointly by the gaming companies and tournament organizers. National e-sports federations in more than 45 countries, including Turkey, were founded. Some countries have e-sports national teams in various games. In the 2022 Asian Games, a medal branch will be organized in the field of e-sports. In addition, the USA accepts players interested in e-sports as official athletes. Considering all these developments, we can say that e-sports has just started to enter our lives, has increased its development, especially in the last 10 years, and will increase its impact in the future (Çiftçi, 2019; Smith et al., 2019).

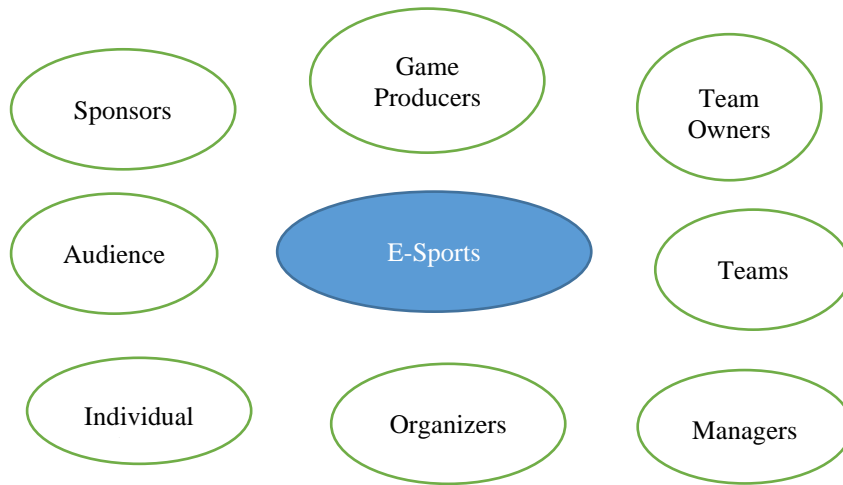
3. STAKEHOLDERS AND IMPORTANCE OF E-SPORTS

Today, many national and international e-sports tournaments are organized. These tournaments have contributed greatly to the development and spread of the concepts of e-sports and athletes by providing a professional environment for players to compete (Witkowski et al., 2013). The number of official and private tournaments and the interest shown in these tournaments are increasing day by day, thus paving the way for e-athletes to perform this as a professional profession. Now, e-sports

tournaments have turned into big events with prizes up to millions of dollars and followed by thousands of viewers in arenas and hundreds of thousands of them on live broadcasts over the internet. Hundreds of e-sports clubs have been established, operating in different fields of e-sports and gathered under the roof of various companies and sponsors, and these clubs train regularly, compete in various leagues and tournaments, and strengthen their staff by transferring when necessary. Players taking part in e-sports matches are called “cyber athletes”. While the starting age for professional players is usually 16-17, players leave the industry when they arrive at the average age of 24. However, this is not a rule (Can, 2020).

E-sports, which has become an industry with the number of players participating and the audience it reaches, is a profitable investment tool for game producers and companies that want to reach more users through sponsorship (Lee et al., 2014; Chikish et al., 2019). The revenues from e-sports on a global scale were approximately 325 million dollars in 2015, 493 million dollars in 2016, and 696 million dollars in 2017. It is estimated that the total revenue from e-sports in 2020 will be around 1.5 billion dollars (Yıldız, 2020). Considering the revenue shares obtained from e-sports, the stakeholders in the e-sports industry are in the form shown in Figure 1.

Figure 1. Stakeholders of E-Sports



Source: Yükçü and Kaplanoğlu, 2018.

In e-sports, in addition to the players, the fans and the audience are also important elements of this field. The e-sports platform, which is experiencing an increase in the number of fans and viewers every day, has attracted the attention of important companies and organizations in terms of brand and sponsorship. The increase in the number of viewers and fans has enabled many brands to enter the sponsorship race in this area. On the other hand, in addition to platforms that broadcast e-sports competitions as live broadcasts, television channels on e-sports are also established in some countries. Unlike traditional sports, the vast majority of e-sports audiences are found to be in the online and multiplayer environment, which is quite common compared to media types that are the only providers of viewing or participation environments. According to Nielsen, more than 80% of fans watch e-sports

online. For this user base, online media platforms such as Twitch and YouTube are priority distribution points (Pişkin et al., 2019).

The gradual growth of the e-sports economy, on the one hand, increased the number of sponsor companies, and on the other hand, the amount of investment made in this field reached very serious amounts. Sponsors arising from sectors that are directly related to e-sports or not, such as technology, gaming, electronic goods, finance/ banking, automotive, make large investments in the field of e-sports. The main purpose of the sponsors is to indirectly advertise their own companies and products before other stakeholders of the sector and thus increase the number of customers (Yıldız, 2020).

Although the difficult path towards professionalization in e-sports where is a fairly new field, it is seen that all sides of the issue work for the required structure. The biggest concept of confusion at this point is experienced in the ownership of e-sports. Supporting the players and teams for the growth of the e-sports economy emerges as one of the priority areas. The biggest advantage of e-sports is that it is already ahead of many other sports branches and is rapidly developing on the way to institutionalization (Abanazir, 2019b). On the other hand, due to the structure of e-sports, it is the game company that determines the rules of each league. For this reason, it is very difficult to establish a rule or regulation covering the whole area. Besides, the sponsorship mechanism, which emerged as the main source of income in e-sports, is not at the desired level yet. The fact that no rules are determining the sector yet and the awareness of e-sports is low on the basis of some segments are the problem areas that need to be solved. Regardless, in order to accelerate the development of the e-sports branch in general, it is important to explain e-sports correctly in all layers such as state authorities, public opinion, families, and brands (Türkiye E-Spor Federasyonu, 2019).

4. TAXATION OF E-SPORTS AND SOME PROBLEMS

We are faced with a situation in which important developments are experienced in the field of e-sports, and e-sports will grow more and more. Considering this development and growth, it is possible to state that the number of young people who want to turn to e-sports will increase in the future (Pizzo et al., 2019). Today, many official and private e-sports tournaments are organized at the international level, and the demand for e-sports is increasing day by day. As we mentioned before, companies aiming to reach large masses thanks to e-sports sponsor these activities. In this way, an economy expressed in millions of dollars emerges. Although it contains a large economic cycle, e-sports activities also have some drawbacks, especially in taxation, from the perspective of political authority (Yıldız, 2020).

One of the most important sources of income for e-sports activities is the advertisement of e-sports related products and the income obtained from the advertisement of other goods and services not related to e-sports (Macey et al., 2021). Computer, hardware, and software manufacturers such as Sony Playstation, Microsoft Xbox, Asus computer etc., are also interested in these advertisements, as well as

other large companies such as Mastercard, T-mobile. Another income is the prize money. Although the prize money was initially funded by the game's developer for the promotion of the game and attracting more amateur users and viewers, the sponsorship gained with the increasing popularity is increasing with the sales of advertising and tickets. Another revenue item is player sales made within the game. In addition, income can be generated by donating in the game, subscribing as a viewer, etc. However, there are serious problems in taxing e-sports. Since the vast majority of games are controlled by the game's publishers, there may be situations such as changing the rules at any time, setting new rules, selecting teams, and denying normal sports procedures (appeals against decisions and doping controls). Some researchers consider e-sports only as a means of entertainment due to these missing elements that an activity can be qualified as a sport. Undoubtedly, as in other sports, there is an element of entertainment in e-sports. However, e-sports is seen more as a sport due to the presence of the competitive element, the scoring system and the tournament structure. As a matter of fact, e-sports is also accepted as a sport for the players and the audience (Demirhan, 2019).

E-sports is often played internationally. This situation raises the issue of international double taxation. As it is known, in almost all countries, residents of their own country are taxed on the income they earn around the world. Also, non-residents are subject to tax through withholding in some countries. The same is true in Turkey. Turkey is taxed on all income they earn from those that are built in, while non-residents are considered limited taxpayers and withholding tax on income they receive is done. When this situation is applied worldwide, the issue of double taxation arises. For this reason, agreements to avoid double taxation are made between countries. There are also regulations to prevent double taxation in the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Model Tax Agreement. Article 7 of this agreement includes regulations on commercial earnings, article 12 on intangible rights, article 15 on taxation of wage earners, and article 17 on the taxation of artists and athletes. With this article, the difficulties encountered in taxing the artists and athletes performing in the international arena were tried to be prevented. According to this, with the second paragraph added in 1977, if another person receives the performance income, not the artists and athletes themselves, the country of origin will have the right to tax this income. Based on the provisions of this agreement, it can be said that e-sports can also be evaluated within this scope. Thus, double taxation will be prevented (Demirhan, 2019).

4.1. Taxation of E-Sports in the USA

In the USA, e-sports players are considered as official athletes. There are tax regulations in the country for those who perform outside their own countries and do not reside in the USA. In this framework, those who do not reside in the USA will be taxed within the framework of this regulation if they earn income within the days they are in the country. For example, those who come to New York as members of a professional team have to share their income depending on the number of days they spend

in the city. There are also differences between states. In another example, in California, e-athletes are taxed not only on their income from participating in tournaments, but also on their sponsor income (Demirhan, 2019).

If you are a foreign athlete or artist who performs independent individual services in the country under the laws of the USA Revenue Service (Internal Revenue Service), you will be subject to taxation on income from the USA. This includes the purchase, and sale of goods, royalties, performance, sponsorship, etc. all revenues. As a result, a Federal Income Tax Declaration must be submitted on the income generated when you are in the USA. E-athletes are also evaluated within this scope and they are subject to tax on their income (salary, reward, sponsorship, broadcasting income, etc.) (IRS, 2020).

4.2. Taxation of E-Sports in the UK

E-sports is growing rapidly in the UK, and the interest in e-sports is increasing day by day. In this context, the legislation created for the actors is of great importance. However, electronic games are not accepted as sports in the UK (Linnell, 2017). Electronic games are subject to game tax, because e-sports activities are in the same category with chess and bridge. Actually, the UK Bridge Federation acknowledges that bridge is a sport, but the UK Sports Federation and the UK Revenue and Customs Administration (HMRC) do not accept it, but accept bridge as a game. Those who play bridge are subject to value added tax (VAT) over their participation fee to the tournaments. Since e-sports is evaluated in the same way, VAT is collected from those who participate in these activities on the participation fee. For example, if an e-sports event will be held in Wembley, the host team must apply for VAT and VAT must be deducted from the price of tickets sold. In recent years, chess and bridge federations have attempted to consider these branches as sports. If this situation is accepted, probably e-sports will be open to be evaluated in the sports category in the future (Demirhan, 2019). However, this situation has not been clarified yet.

4.3. Taxation of E-sports in Turkey

In Turkey, e-sports category although it has a high mass of players is periodically made only as League of Legends tournament official. The game developer Riot Games, with its investments in Turkey have launched the first and only server e-sports league. "Turkey Championship League" as it is called in other sports leagues are professional players and clubs. In addition, the league has the following conditions (Can, 2020):

- Teams are also professional companies.
- The matches are played with two teams of five people.
- There must be a minimum of two substitutes.
- Teams can have a maximum of two foreign players.
- Team players have professional contracts with their teams.

- The maximum contract of a player is two years.
- Teams are not allowed to meet with a contracted player.
- A player transfer can be made in return for a testimonial.

The taxation of e-sports activities in Turkey does not have a special arrangement in the Turkish tax law. E-sports legal rights and obligations of stakeholders with the establishment of Turkey's e-Sports Federation (TESFED), is make real to adopt regulations involving criminal sanctions to be applied in case of failure to comply with established rules. We understand that the ministry considers e-sports as a sport, and e-sports players as athletes, with the requirement to obtain an e-sports license from the General Directorate of Sports of the Ministry of Youth and Sports in order to participate in e-sports competitions (Yıldız, 2020).

E-sports clubs earn income thanks to the success they have achieved in the leagues and tournaments they participate. Besides, it can be said that with the increasing recognition of this sport branch, sponsorship revenues also increase. E-athletes, on the other hand, have income from their clubs within the scope of salary and transfer fees. In Turkish Law, sports clubs can operate in two different ways. Firstly, the clubs with the status of an association established in accordance with the provisions of the Associations Law “*It was published in the Official Gazette dated 23.11.2004 and numbered 25649*” and the other sports clubs that continue their activities as a company established according to the provisions of the Turkish Commercial Law “*It was published in the Official Gazette dated 14.02.2011 and numbered 27846*”. However, the point to be considered here is that sports clubs are first established as an association and then they can transfer or lease their professional teams to companies. The main difference between these two structures is that although the associations do not have any purpose of sharing earnings, the main purpose of companies is to earn profit and distribute it to their members. Although there are two legal entities legally separate from each other, in practice these two legal entities have both legal ties (as partners in the company) and moral ties (such as the development of sports club and sports, etc.) (Karataş Durmuş, 2016).

E-game producers bring together the games they produce with their users, both on their own websites and through various international marketing channels. The sale of games and game contents subject to e-sports activity is in the nature of a service sale. Organizers, on the other hand, are persons or institutions that organize e-sports competitions. They determine the tournament rules, the teams that can participate in the tournament, the qualifications of the team members, the physical platform where the tournament will be held and the companies that will publish the e-sports online, the time of the tournament, the referees who will serve during the tournament, the entrance ticket prices of the audience to the tournament platform and the monetary awards to be given (Armağan, 2018).

The services offered by both e-game producers and e-sports organizers are continuously performed within the framework of a commercial organization, with the aim of gaining profit, and the

earnings obtained require corporate tax to be called corporate income. In any case, the earnings of e-game manufacturers and game organizers are corporate income. E-gaming manufacturer within the scope of taxpaying firms and games organizers in Turkey or institutions within the framework of the general principles of all the services it performs abroad is supposed to be subjected to tax, from their e-gaming manufacturers in the scope of limited liability and the game organizers in Turkey workplace or representatives holders will operate the taxation process in accordance with the provisions that are also valid for residents under article 22 of the Corporate Tax Law (Sarı, 2019).

When we evaluate at the sponsorship issue, behind the sponsorship of large-scale companies to e-sports competitions and organizations lies the motive of these companies to increase their sales by reaching more users and ultimately to gain more profit. The Law No 5520 Corporate Tax Law article 10 of the first paragraph of subparagraph (b) in 3289 numbered Youth and Sports General Directorate of Organization and Duties, dated 17.06.1992 with the Law on and 3813 numbered Turkey Football Federation Organization and Duties made under the Law It has been stipulated that sponsorship expenditures can be deducted from the corporate income by showing all of the sponsorship expenses for amateur sports branches and 50% for professional sports branches, which are determined in accordance with the mentioned laws.

The most important income of e-athletes is wages. In addition, sponsorship income, compensation payments, and other benefits provided to the athletes are also among the income of the athlete. Apart from wage income, athletes can earn income that will be deemed as real property income or securities income. Such income is taxed within the framework of general provisions (Bülbül and Öz, 2020).

It is not possible to consider wage payments of e-sports players as wage payments of athletes within the scope of the provisional article 72 of the Income Tax Law (Yıldız, 2020). On the other hand, since the earnings of e-athletes can be earned on their own behalf and account without being subject to the employer, based on personal time, knowledge and talent rather than capital, it is also possible to tax according to the provisions of self-employment income.

According to the article 1/3-c of the VAT Law numbered 3065, shows and concerts with professional artists and sports activities, matches, races, competitions attended by professional athletes are subject to VAT. In the VAT General Implementation Communiqué, the distinction between amateur and professional should be made according to whether the artist or athlete receives income in return for these activities. The term professional implies that a person does his profession not for pleasure or enthusiasm like an amateur, but for the purpose of earning and a living. Concert concept, on the other hand, refers to the musical performance performed in any type of music and with any instrument or sound or both in a general or private meeting. If the athlete and artist earn income due to their activities, they are professional. This activity is done in return for a certain benefit. Therefore, when making a

distinction between amateur and professional, it should be checked whether athletes and artists earn a certain income due to the shows, concerts, matches, races, and similar organizations they participate in, individually or through the institutions, organizations, organizations, clubs or similar enterprises they are affiliated with. In addition, since all of the activities carried out in a commercial organization are income generating, there is no discrimination for such activities. It is taxed according to the general provision in article 1/1 of the VAT Law (Sarı, 2019).

As can be seen, if e-sports players earn an income as a result of a contest or event they participate in, these revenues will be subject to VAT according to article 1/1 of the VAT Law. Here, the taxpayer is the organizer company that organizes the competition and earns income from the organization. On the other hand, since the athletes who do not earn income in the sports branches in which they operate are considered amateurs within the scope of the VAT Law, the income earned due to organizing a competition or event with amateur athletes will not be subject to VAT. According to the VAT Law, it is clear that wages and premiums in the form of wages and similar benefits obtained by e-sports players, whether amateur or professional, are not subject to VAT (Yıldız, 2020).

With the gradual development of e-sports and the increasing budgets of e-sports clubs operating in this field, player transfers will be made from abroad, and management services will be received in this context. According to the VAT Law made in the service or services from Turkey, it was required to utilize in Turkey. Transfer and manager service purchases such transactions for which it is deemed a service that is utilized in Turkey will be subject to VAT. Although VAT payers are the one who provide manager service or sport club abroad, they have to withhold 18% VAT as they are responsible for the e-sports club benefiting from the relevant services in Turkey, because they have no residence workplace legal and business center in Turkey (Çiftçi, 2019).

Another issue is that products or services given to e-athletes for single-use or trial purposes can be evaluated within the scope of promotion and excluded from the scope of taxation. E-athletes can deduct expenses related to the acquisition of earnings and ensure continuity of earnings from gross revenue. In this sense, the costs of internet connection, computer or game console, and maintenance costs that may be related to e-sports can be deducted from gross revenue (Kılıçer and Peker, 2020).

4.4. Taxation of E-sports in Other Countries

The debate is on whether a game related to e-sports can be viewed as a bet due to the predominance of the chance element in the game or whether it is a skill-based game with the influence of the player. There have been many debates on the subject that spread to tax courts. Although some experts claim that the personal skill element is more important than the luck element, it is also considered to be within the scope of betting. This brings revenue management in many countries to the idea of thinking of online games as betting. However, the general opinion is that not all e-sports games should be considered this way (Overbeek and Molenaar, 2018). For this reason, many countries solve the

taxation problem with income tax or corporate tax. Revenue administrations collect income tax from e-sports player real persons. If it is a limited company or a joint stock company partner, it is subject to corporate tax. For example, earnings from e-sports in Sweden are accepted as income according to the Swedish Tax Law. The taxpayer or tax responsible is also obliged to pay the tax (Coraggio, 2020).

When we look at the world practices, we have not come across a country that creates tax legislation for e-sports. In Colombia, for example, the rules for taxing e-athletes are the same as for other professions paying income tax. When the professional player earns income from the tournaments he/she has participated in, these earnings are subject to the taxation rules of the prizes. In Mexico, e-sports players are paid by their teams under the “provisions of the services contract”. Players invoice to their teams under this contract. Additionally, e-sports players are hired as an employee and can receive a salary. In both cases, e-sports players are subject to income tax. When the players are paid under the service agreement, they fill out and declare their statements themselves. All stakeholders match their marketing, sponsorship or cash prize income with the most appropriate current tax law and pay their taxes (Kılıçer and Peker, 2020).

In Austria, too, e-sports players are subject to income tax. This applies equally to non-Austrian professional athletes participating in e-sports events in Austria. Professional athletes residing outside such Austria will also be subject to income tax on the prize money received in Austria (Petrovic and Nutz, 2019).

5. CONCLUSION

With the development of technology, people can communicate with each other in faster and easier ways by using technological tools. People can communicate with each other, play games and carry out some social activities thanks to computers, game consoles, and phones. Thanks to the constantly developing technology, the concept of sports is also changing. Digitalization is one of the innovations that will not harm the essence and nature of sports, but will make it suitable for modern life. The rapid change and transformation of technology cause a transformation in the field of sports, as in almost every field. While sports is essentially a fun game to spend time, it has turned into a large economic market over time. E-sports plays a big role in this. Considering the audience it addresses, it increases its share significantly every day. Especially when all sports competitions were stopped and postponed until the epidemic passed, due to the Covid-19 pandemic that affected the whole world, interest in e-sports started to grow exponentially. However, when we look at the main targets of the countries, it is seen that it is to train young people in the field of e-sports. Despite all these goals, e-sports has not yet fully completed its standardization evolution as a product of the developing world. In this sense, it is of great importance that the process is managed in an international context with a good coordination.

Like many countries in the world, Turkey has also established E-sports Federation. In this way, possible informality is prevented as the data of e-sports clubs are forwarded to the Ministry of Treasury and Finance through the federation as a result of the activities they participate in. However, the legal regulations to be made are not limited to this. The issue of how e-sports earnings should be taxed is on the agenda as another issue that the world should focus on. In the literature, it is seen that countries that consider e-sports as a game of chance have made their tax regulations within this scope. If the person works for the team, they will be taxed on wage income through withholding. If we consider game producers and e-sports organizers as a company, they will be subject to corporate tax. If an income is obtained as a result of a competition or event attended by e-sports players, they must be subject to VAT. However, if it is independent, it must be taxed on self-employment earnings. Among the country examples we have examined, it is seen that the situation in the USA is clearer in terms of taxation, while it is not fully clear in the UK. Making a regulation in the country on this issue is important in terms of clarifying the issue. Moreover, the fact that electronic games are not considered as sports in the country constitutes the main starting point of the problem. Worldwide, the main reason for not being able to solve the problem fully is the lack of tax legislation for e-sports.

In Turkey, there is no specific regulation on e-sports. However, the presence of the E-sports Federation is an indication that the issue is given importance. Making a legal regulation regarding e-sports stands out as the primary need. As another issue, it is important to determine the leagues to be qualified as professional and to consider this situation in the sponsorship deduction included in the tax laws, to determine the nature of the income obtained by the stakeholders in the e-sports sector in order to make accurate taxation. Supporting e-athletes more and seeing their rights and obligations clearly are among the issues that should be considered in terms of taxation and the sector not to suffer economic and social impacts. Considering that the interest in traditional sports may decrease further in the near future, these regulations are very important in terms of rational taxation. The existence of some legal and financial gaps in such a large area could seriously damage the tax systems of the countries. If many ministries act in a coordinated manner and make regulations on the aforementioned issues, it will give greater momentum to the developing world.

REFERENCES

- Abanazir, C. (2019a). E-sport and the EU: The view from the english bridge union. *The International Sports Law Journal*, (18), 102-113.
- Abanazir, C. (2019b). Institutionalisation in e-sports. *Sport, Ethics and Philosophy*, 13(2), 117-131.
- Akgöl, O. (2019). Spor endüstrisi ve dijitalleşme: Türkiye’de e-spor yapılanması üzerine bir inceleme. *TRT Akademi*, 4(8), 206-225.
- Armağan, O. (2018). Dijital çağın yükselen yıldızı e-spor. *Vergi Raporu Dergisi*, (227), 96-101.

- Bányai, F., Griffiths, M. D., Király, O. and Demetrovics, Z. (2019). The psychology of esports: A systematic literature review. *Journal of Gambling Studies*, 35, 351-365.
- Bülbül, D. ve Öz, M. (2020). Türkiye’de e-spor oyuncularının vergilendirilmesi. *Legal Mali Hukuk Dergisi*, 16(184), 789-814.
- Cambrand, M., Liljeqvist, E. and Kallin, L. (2014). *Finding triggers for innovation within esports*. (Unpublished Bachelor’s Thesis).
- Can, H. B. (2020). E-spor kulübüne kayıtlı oyunculara yapılan ödemelerin vergilendirilmesi. *Yaklaşım Dergisi*, (330), <https://uye.yaklasim.com/MagazineContent.aspx?ID=33990>, (07.06.2020).
- Chikish, Y., Carreras, M. and García, J. (2019). Esports: A new era for the sports industry and a new impulse to research in sports (and) economics?. *Sports (and) Economics, Functas Social and Economic Studies*, 7, 477-508.
- Civan Kemiksiz, R. (2019). *Çevrimiçi bağımlılığın habitatu: Çevrimiçi oyuncuların e-spor faaliyetleri ve oyun bağımlılığı ilişkisi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Coraggio, G. (2020). *Esports laws of the world*. Dla Piper.
- Cranmer, E. E., Han, D. D., Gisbergen, M. V. and Jung, T. (2021). Esports matrix: Structuring the esports research agenda. *Computers in Human Behavior*, 117, 1-13.
- Çiftçi, S. (2019). E-spor ve vergilendirilmesi. *Vergi Raporu Dergisi*, (236), <http://vergiraporu.com.tr/upImage/org/sercan%20ciftci872f74.pdf>, (08.06.2020).
- Demirhan, H. (2019). E-spor faaliyetlerinin genel çerçevesi ve vergilendirilmesi. *Vergi Raporu Dergisi*, (236), 108-122.
- Egliston, B. (2018). E-sport, phenomenality and affect. *Transformations*, (31), 156-176.
- Ghoshal, A. (2019). Ethics in esports. *Gaming Law Review*, 23(5), 338-343.
- Hamari, J. and Sjöblom, M. (2017). What is esports and why do people watch it?. *Internet Research*, 27(2), 211-232.
- Holden, J. T., Kaburakis, A. and Rodenberg, R. (2017). The future is now: Esports policy considerations and potential litigation. *Journal of Legal Aspects of Sport*, 27, 46-78.
- IRS (2020). Taxation of foreign athletes and entertainers. <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/taxation-of-foreign-athletes-and-entertainers>, (04.06.2020).
- Karataş Durmuş, N. (2016). Spor kulüplerinin vergilendirilmesi. *Türkiye Adalet Akademisi Dergisi*, (27), 245-278.
- Karhulahti, V-M. (2017). Reconsidering esport: Economics and executive ownership. *Physical Culture and Sport Studies and Research*, 74(1), 43-53.
- Kılıçer, E. ve Peker, İ. (2020). Dijital ekonomide vergilendirme: Örnek ülke uygulamaları (1. baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Lee, S. W., An, J. W. and Lee, J. Y. (2014). The relationship between e-sports viewing motives and satisfaction: The case of league of legends. *International Conference on Business, Management & Corporate Social Responsibility (ICBMCSR'14)*, Indonesia.
- Linnell, R. (2017). Esports and UK tax law - key points for teams. *Players & Events Organisers*, <https://www.lawinsport.com/topics/item/esports-and-uk-tax-law-key-points-for-teams-players-events-organisers>, (04.06.2020).
- Llorens, M. R. (2017). Esport gaming: The rise of a new sports practice. *Sport, Ethics and Philosophy*, 11(4), 464-476.

- Lokhman, N., Karashchuk, O. and Kornilova, O. (2018). Analysis of esports as a commercial activity. *Problems and Perspectives in Management*, 16(1), 207-213.
- Macey, J., Abarbanel, B. and Hamari, J. (2021). What predicts esports betting? A study on consumption of video games, esports, gambling and demographic factors. *New Media & Society*, 23(6), 1481-1505.
- Mangeloja, E. (2019). Economics of esports. *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, 24(2), 34-42.
- Martin-Niedecken, A. L. and Schattin, A. (2020). Let the body'n'brain games begin: Toward innovative training approaches in esports athletes. *Frontiers in Psychology*, 11, 1-9.
- Martoncik, M. (2015). E-sports: Playing just for fun or playing to satisfy life goals?. *Computers in Human Behavior*, 48, 208-211.
- Overbeek, S. V. and Molenaar, D. (2018). Esports and taxation. *Global Sports Law & Taxation Reports*, (35), 11-16.
- Özkurt, A. (2019). *E-sporun Türkiye'de spor yönetimi ve kulüpleşme yönünden gelişiminin incelenmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Samsun.
- Parry, J. (2019). E-sports are not sports. *Sport, Ethics and Philosophy*, 13(1), 3-18.
- Petrovic, M. ve Nutz, M. (2019). Esports: Legal challenges and taxation in Austria. *Mondaq*, <https://www.mondaq.com/austria/gaming/870450/esports-legal-challenges-and-taxation-in-austria>, (03.10.2020).
- Pişkin, E., Devecioğlu, S. and Halisdemir, T. A. (2019). Spor endüstrisinin yükselen alanı e-sporun dünya ekonomisindeki yeri. *International Economics Research and Financial Markets Congress (IEFRM)*, Gaziantep: Detay Yayıncılık.
- Pizzo, A. D., Jones, G. J. and Funk, D. C. (2019). Navigating the iron cage: An institutional creation perspective of collegiate esports. *International Journal of Sport Management*, 20, 171-197.
- Rai, L. and Yan, G. (2009). Future perspectives on next generation e-sports infrastructure and exploring their benefits. *International Journal of Sports Science and Engineering*, 3(1), 27-33.
- Reitman, J. G., Anderson-Coto, M. J., Wu, M., Lee, J. S. and Steinkuehler, C. (2020). Esports research: A literature review. *Games and Culture*, 15(1), 32-50.
- Sarı, M. (2019). E-spor ve vergilendirilmesi. *Vergi Raporu Dergisi*, (236), <http://vergiraporu.com.tr/upImage/org/mehmet%20sari45e7cc.pdf>, (01.06.2020).
- Smith, M. J., Birch, P. D. J. and Bright, D. (2019). Identifying stressors and coping strategies of elite esports competitors. *International Journal of Gaming and Computer-Mediated Simulations*, 11(2), 22-39.
- Sweeney, K., Tuttle, M. H. and Berg, M. D. (2021). Esports gambling: Market structure and biases. *Games and Culture*, 16(1), 65-91.
- Şimşek, A. ve Devecioğlu, S. (2019). Spor teknolojileri (1. baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Türkiye E-Spor Federasyonu (2019). 1. E-spor çalıştayı sonuç raporu. İstanbul.
- Wagner, M. G. (2006). On the scientific relevance of esports. file:///C:/Users/Or%C3%A7un/Downloads/On_the_Scientific_Relevance_of_eSports.pdf, (30.05.2020).
- Witkowski, E., Hutchins, B. and Carter, M. (2013). E-sports on the rise?: Critical considerations on the growth and erosion of organized digital gaming competitions. *Proceedings of the*

9th Australasian Conference on Interactive Entertainment: Matters of Life and Death, (43), 1-2.

Xiao, M. (2020). Factors influencing esports viewership: An approach based on the theory of reasoned action. *Communication & Sport*, 8(1), 92-122.

Yıldız, Y. (2020). Dijital kültürün yeni ürünü olan elektronik sporun (e-spor) vergisel boyutu. *Vergi Dünyası Dergisi*, (462), 136-148.

Yükçü, S. ve Kaplanoğlu, E. (2018). E-spor endüstrisi. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 17. UIK Special Issue, 533-550.